3,00$

SCHL CMHC
Question habitation, comptez sur nous

L'avenir de l'industrie du logement

L'industrie du logement : perspectives et prospective Document de travail nº 5

5

L'avenir de l'industrie du logement

L'industrie du logement : perspectives et prospective Document de travail nº 5

This publication is also available in English under the title *The Housing Industry: Perspective and Prospective. Working Paper Five: The Housing Industry in the Future*

Présenté à
la Société canadienne d'hypothèques et de logement
par
Clayton Research Associates Limited
et
Scanada Consultants Limited
Février 1988

Canada

92-03220/

Données de catalogage avant publication (Canada)

Vedette principale au titre:

L'Avenir de l'industrie du logement

Publ. aussi en anglais sous le titre: The Housing industry in the future.
Titre addit. sur la p. de t.: L'Industrie du logement, perspectives et prospective.
"Document de travail n° 5."
ISBN 0-660-92842-6
N° de cat. MAS NH15-40/5-1990F

1. Logement -- Canada. 2. Logement -- Prévision -- Canada. 3. Maisons individuelles -- Canada. I. Clayton Research Associates. II. Scanada Consultants Limited. III. Société canadienne d'hypothèques et de logement. Centre des relations publiques. IV. Titre: L'Industrie du logement, perspectives et prospective.

HD7305.A3H6814 1990 363.5'0971 C90-098553-4

© Société canadienne d'hypothèques et de logement, 1989.
ISBN 0-660-92842-6
No au Cat. NH15-40/5 1990F
Imprimé au Canada
Produit par le Centre des relations publiques, SCHL

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS *iv*

INTRODUCTION *1*

Portée de l'étude *1*

Plan de l'ouvrage *1*

CHAPITRE PREMIER : L'ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT EXTERNE *2*

L'environnement économique *2*

L'environnement démographique *5*

Les préférences des consommateurs *13*

Autres aspects de l'environnement externe *16*

Résumé du chapitre *18*

CHAPITRE DEUX : LES RÉPERCUSSIONS DE L'ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT EXTERNE SUR LE MARCHÉ DU LOGEMENT *20*

La demande de logements neufs *20*

Les nouveaux produits de logement *26*

Les travaux de rénovation *26*

Les technologies de construction *28*

Résumé du chapitre *29*

CHAPITRE TROIS : L'ÉVOLUTION TECHNOLOGIQUE DES PROCÉDÉS DE PRODUCTION DES MAISONS UNIFAMILIALES *30*

La technologie de la construction en Suède, au Japon et aux États-Unis *30*

L'évolution technologique de la production de maisons unifamiliales *32*

CHAPITRE QUATRE : L'ÉVOLUTION DE LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE DU LOGEMENT *34*

L'industrie de la construction de maisons unifamiliales *34*

L'industrie de la rénovation résidentielle *36*

Les promoteurs fonciers et les promoteurs d'immeubles d'habitation *38*

CHAPITRE CINQ : CONCLUSIONS *39*

NOTES *41*

REMERCIEMENTS

Le présent document a été rédigé par *Clayton Research Associates Limited* d'après l'étude des ouvrages antérieurs, à l'exception du chapitre trois, rédigé par *Scanada Consultants Limited*.

La version définitive de ce document de travail a bénéficié des commentaires de lecteurs de la SCHL et de l'extérieur à propos de versions antérieures. Toutefois, c'est à l'auteur que revient la seule responsabilité du contenu du document.

INTRODUCTION

L'incertitude est le grand obstacle des entreprises, des gouvernements et des particuliers qui désirent choisir une ligne de conduite en fonction de leurs objectifs. Certes, une certitude absolue faciliterait de beaucoup la vie quotidienne, mais elle n'est pas possible et peut-être même pas souhaitable.

On conviendra sans peine qu'il y a beaucoup trop d'incertitude dans le marché du logement et qu'il serait avantageux de la réduire pour l'avenir. C'est ce que nous tentons de faire ici en exposant les principales tendances et les principales forces qui devraient influencer le marché entre 1986 et 2001.

Nous postulons qu'il existe des forces majeures qui influenceront tant la demande que l'offre d'ici la fin du siècle et qu'il est possible d'en dégager un grand nombre et d'en prévoir les conséquences. Ceci devrait permettre aux participants du marché du logement de prendre des décisions éclairées portant sur un délai plus long.

Il est dangereux de se fier trop à un scénario unique de l'avenir [1]. Il est impossible de prévoir l'avenir avec certitude. De plus, les prévisions sont toujours à reprendre car on peut s'attendre à ce que l'avenir se modifie par suite d'événements imprévus.

PORTÉE DE L'ÉTUDE

Nous examinons ici les principaux facteurs qui devraient façonner les secteurs de la construction de maisons unifamiliales et de la rénovation résidentielle de l'industrie du logement pendant la fin des années 80 et au cours des années 90. Nous étudions comment la technologie et la structure de l'industrie réagiront vraisemblablement à l'évolution de l'environnement.

Un sujet aussi vaste que l'avenir du logement, et en particulier de l'industrie du logement, exige qu'on restreigne le cadre de l'étude. Nous avons décidé de consacrer les ressources disponibles aux secteurs de la construction de maisons unifamiliales et de la rénovation au palier national et de nous arrêter à deux aspects du changement dans ces secteurs : le changement technologique et le changement structural [2].

PLAN DE L'OUVRAGE

L'étude se divise en cinq chapitres :

- le chapitre premier étudie l'environnement externe où le marché du logement devrait fonctionner à l'avenir;
- le chapitre deux étudie les conséquences de cet environnement sur le marché du logement;
- le chapitre trois étudie les conséquences de l'évolution du marché sur les procédés de production de maisons unifamiliales;
- le chapitre quatre étudie les conséquences de l'évolution du marché sur la structure de l'industrie du logement; et
- le chapitre cinq présente les conclusions de l'ouvrage.

Les notes sont regroupées à la fin du texte.

CHAPITRE PREMIER
L'ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT EXTERNE

L'industrie du logement est très influencée par son environnement externe. Nous étudions dans ce chapitre les prévisions des tendances futures de l'économie et de la société canadiennes. D'après cet examen, nous formulons un scénario concernant l'environnement du marché où l'industrie du logement devrait fonctionner d'ici la fin du siècle. Nous mettons l'accent sur les grandes tendances plutôt que sur des chiffres exacts. C'est pourquoi nous ne tenons pas explicitement compte des répercussions de l'Accord canado-américain de libre-échange. Les conséquences prévues des tendances dégagées sur le marché du logement entre 1986 et 2001 sont étudiées au chapitre deux.

L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

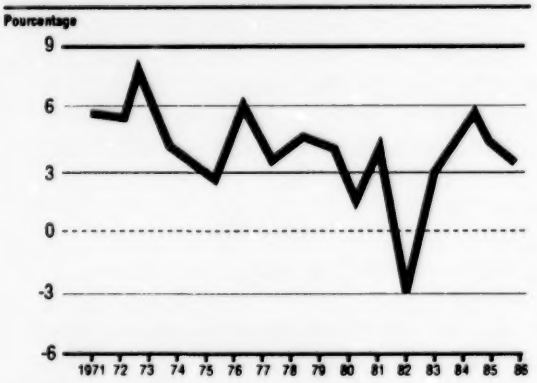
Le rendement global de l'économie a des répercussions importantes sur l'industrie du logement. Le nombre, le type et les caractéristiques des logements sont influencés par des facteurs d'abordabilité. L'abordabilité, quant à elle, est fonction du revenu des consommateurs et des taux d'intérêt qui sont, eux, liés au rendement de l'économie canadienne et au taux d'inflation. Quant aux coûts de construction, ils sont liés à l'évolution et à la situation des marchés des matériaux et de la main-d'œuvre.

L'aperçu économique présenté ici se fonde sur un ouvrage publié par la Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, qui présente un certain nombre de projections à long terme préparées à la fin de 1983 de même qu'un certain nombre de projections économiques plus récentes [1].

Une croissance économique modérée

La croissance de l'économie canadienne s'est ralentie progressivement entre 1971 et 1986. La croissance annuelle réelle du produit intérieur brut est passée de 5,4 p. 100 dans la première moitié des années 70 à 3,5 p. 100 dans la dernière partie de la décennie et à 2,5 p. 100 dans la première moitié des années 80, époque de récession. La croissance du revenu personnel a également diminué progressivement. Toutefois, en raison de la croissance des paiements de transfert du gouvernement, la croissance du revenu personnel a été légèrement plus rapide que la croissance économique globale [2]. Le revenu personnel après impôt a augmenté à un taux équivalent pour l'ensemble de la période, ce qui indique que les impôts directs, surtout l'impôt sur le revenu, n'ont pas accru de façon significative la part du revenu qu'ils représentent. Toutefois, un écart s'est manifesté au milieu des années 80 car le gouvernement fédéral et plusieurs gouvernements provinciaux ont augmenté les taux de l'impôt sur le revenu.

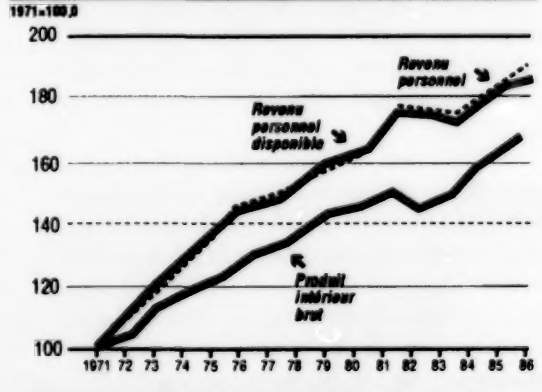
FIGURE 1. MODIFICATION ANNUELLE DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT RÉEL, CANADA, 1971–86



Source : Clayton Research Associates d'après des données de Statistique Canada.

Note : l'effet de l'inflation a été éliminé.

FIGURE 2. CROISSANCE DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT RÉEL, DU REVENU PERSONNEL RÉEL ET DU REVENU PERSONNEL DISPONIBLE RÉEL, CANADA, 1971–86



Source : Clayton Research Associates d'après des données de Statistique Canada.

Le consensus pour l'avenir veut que la croissance annuelle réelle moyenne de l'économie se situe entre 2,5 et 3,5 p. 100 entre 1986 et 2001. Ceci serait équivalent au rendement moyen de l'économie pendant la fin des années 70 et la première moitié de la présente décennie, mais serait substantiellement inférieur à la croissance du début des années 70. On s'attend en général à ce que la croissance soit en moyenne de 0,5 p. 100 plus élevée au cours des dix premières années de cette période. On s'attend à des taux de croissance comparables du revenu personnel et du revenu personnel disponible [3].

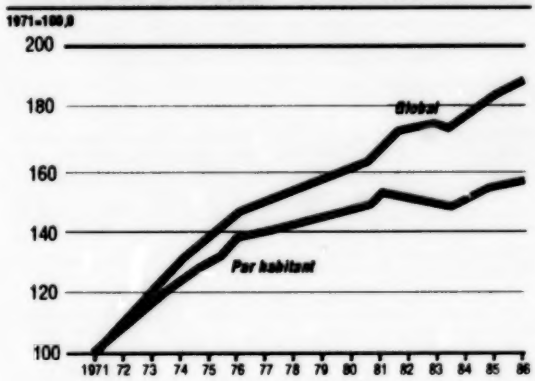
Le caractère assez modeste des prévisions économiques à long terme s'explique notamment du fait qu'on ne s'attend qu'à une croissance modérée de l'activité, qu'on prévoit le maintien du ralentissement du taux de croissance démographique et, d'ici le milieu des années 90, un ralentissement de la croissance de la population active, le tout s'ajoutant à la probabilité d'une croissance économique modérée aux États-Unis.

Les auteurs de prévisions reconnaissent explicitement que le niveau d'immigration dépend d'une décision du gouvernement fédéral. Les projections de l'immigration annuelle moyenne entre 1986 et 2001 s'échelonnent entre 100 000 et 150 000 personnes, en comparaison de 98 600 personnes en 1986 [4].

L'économie sera sans aucun doute encore marquée par des variations cycliques. S'il est impossible de prévoir le moment et l'ampleur des cycles, l'alternance de périodes d'expansion et de contraction semble une caractéristique inhérente des économies qui utilisent fortement le secteur privé, comme celle du Canada.

Le revenu par habitant continuera d'accuser un retard par rapport à la croissance du revenu global

FIGURE 3. CROISSANCE DU REVENU PERSONNEL RÉEL GLOBAL ET PAR HABITANT CANADA, 1971–86



Source : Clayton Research Associates d'après des données de Statistique Canada.

Les chiffres de croissance globale du revenu surestiment l'amélioration de la situation économique des particuliers canadiens au cours des dernières années, puisque la population a également augmenté au cours de cette période. La croissance du revenu personnel réel par habitant s'établit en moyenne à 3,3 p. 100 par année, en comparaison de 4,5 p. 100 pour le revenu personnel global.

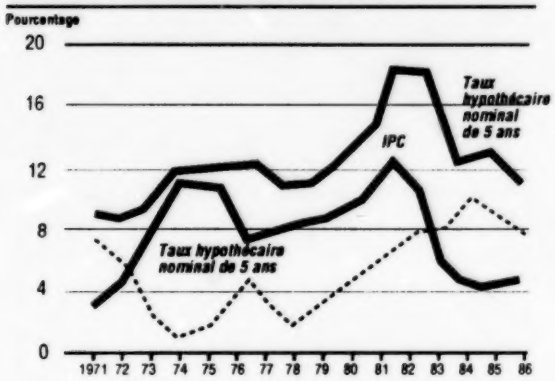
Puisqu'on s'attend à ce que la population continue d'augmenter au cours des 15 prochaines années, bien qu'à un rythme plus lent, le revenu réel moyen par habitant continuera d'accuser un retard par rapport au taux de croissance du revenu global.

On ne s'attend à aucun changement significatif des taux d'intérêt hypothécaires nominaux

Les taux réels d'intérêt hypothécaires, soit la différence entre les taux nominaux et le taux d'inflation enregistré, ont été très instables depuis 15 ans [5]. Le taux d'intérêt hypothécaire réel, calculé d'après le taux hypothécaire de cinq ans, était élevé dans la première

pi. die des années 70. L'écart entre les taux nominaux et le taux d'inflation s'est par la suite considérablement réduit et a presque disparu pendant un an ou deux. Vers la fin des années 70, une hausse marquée des taux d'intérêt, qui atteignaient un sommet en 1981-1982, a creusé considérablement l'écart entre les taux d'intérêt et l'inflation, écart qui s'est maintenu jusqu'au milieu des années 80 malgré une baisse subséquente des taux d'intérêt nominaux.

FIGURE 4. TAUX D'INTÉRÊT HYPOTHÉCAIRE MENSUEL MOYEN ET ÉCART ANNUEL EN POURCENTAGE DE L'INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION, CANADA 1971–86



Source : Clayton Research Associates d'après des données de Statistique Canada et de la Banque du Canada.

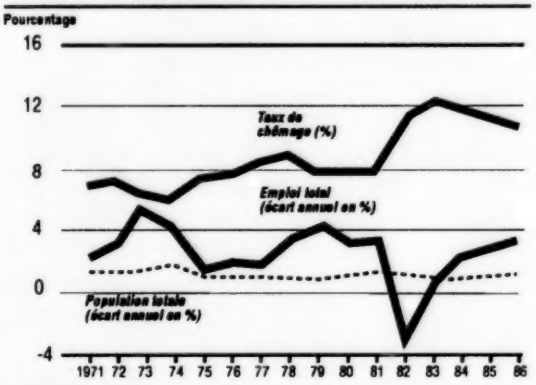
Les taux réels d'intérêt au Canada sont le produit d'un certain nombre de forces, notamment le taux prévu d'inflation, l'offre et la demande de fonds, les taux d'intérêt d'autres pays, particulièrement des États-Unis, et la politique monétaire. La plupart des spécialistes ne s'attendent pas au retour des taux d'inflation de 10 p. 100 et plus du milieu des années 70 et du début des années 80. On prévoit plutôt une inflation annuelle moyenne de 4 à 6 p. 100 par année entre 1986 et 2001, avec la possibilité d'une légère accélération pendant les années 90. Si l'on présente un scénario optimiste en matière d'inflation — et donc de taux d'intérêt, c'est qu'on croit que les pouvoirs publics ne permettront pas que le taux d'inflation dépasse 5 ou 6 p. 100, qu'il y aura une baisse graduelle des déficits des gouvernements fédéraux du Canada et des États-Unis et une certaine réduction de l'écart entre les taux d'intérêt au Canada et aux États-Unis.

Puisqu'on s'attend à un taux raisonnable d'inflation et qu'il y a possibilité d'une certaine baisse des taux d'intérêt réels, le taux nominal des hypothèques à cinq ans devrait s'établir en moyenne entre 10 et 12 p. 100 pour les 15 prochaines années (les taux pourraient parfois être inférieurs ou supérieurs à cette fourchette selon la situation économique et financière).

Possibilité de pénuries de main-d'œuvre à la fin des années 90

L'économie canadienne se caractérise depuis dix ans par un taux élevé de chômage. Bien que le taux de chômage ne dépasse plus 10 p. 100, les 9,6 p. 100 enregistrés en 1986 demeurent élevés par rapport aux normes du passé. L'explication du taux élevé de chômage est complexe et ne peut être présentée en détail ici. Qu'il suffise de dire que les principaux facteurs ont été l'augmentation de la population active en raison de l'arrivée de la génération du *baby-boom* et l'augmentation rapide des taux de participation des femmes.

FIGURE 5. TAUX DE CHÔMAGE ET CROISSANCE ANNUELLE DE L'EMPLOI ET DE LA POPULATION CANADA, 1971–86



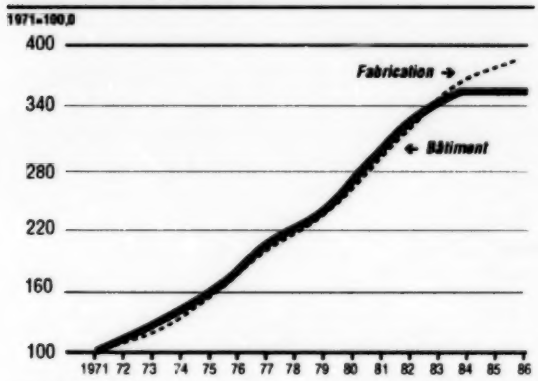
Source : Clayton Research Associates d'après des données de Statistique Canada.

La plupart des spécialistes s'attendent à une diminution graduelle du taux de chômage qui devrait se situer entre 6 et 7 p. 100 à la fin du siècle. Cette baisse traduit à la fois le ralentissement de la croissance de la population active en raison du vieillissement de la génération du *baby-boom* ainsi qu'un ralentissement du taux de participation des femmes.

Puisqu'à la fin des années 90, un taux de chômage de 6 à 7 p. 100 sera vraisemblablement près du plein emploi, il pourrait y avoir certaines pénuries de main-d'œuvre pour certains métiers ou certaines régions du pays, même avant cette époque [6].

Aucune pression excessive sur les taux réels de salaires de la construction

FIGURE 6. GAINS HORAIRES MOYENS DANS LE BÂTIMENT ET LA FABRICATION CANADA, 1971–86



Source : Clayton Research Associates d'après des données de Statistique Canada.

Note : comprend les travailleurs syndiqués et non syndiqués. Les données publiées d'après 1982 ont été rectifiées en raison d'une révision de la couverture.

Les salaires des travailleurs sur chantier sont un des principaux coûts de l'industrie du logement. Au cours des années 70, le salaire horaire moyen versé aux travailleurs du bâtiment au Canada (nous ne disposons pas de données distinctes pour la construction de logements) a augmenté légèrement plus rapidement que celui des travailleurs de la fabrication. Cette situation s'est inversée au cours de la première moitié des années 80. En fait, les gains horaires moyens dans le bâtiment sont demeurés stables entre 1983 et 1986. Il n'y aurait donc pas eu de grave rareté de travailleurs de la construction au cours des 15 dernières années.

Les salaires effectivement versés aux travailleurs du bâtiment, syndiqués ou non, ne correspondent pas à l'idée qu'on se fait généralement d'une augmentation constante des salaires. Par contre, l'évolution des taux horaires des travailleurs syndiqués est effectivement conforme à cette perception. Le salaire horaire moyen de base pour les ouvriers syndiqués de 16 métiers de la construction dans les grands centres a grimpé de 32 p. 100 entre 1981 et 1986.

La différence entre les deux séries de données traduit l'ampleur de la syndicalisation (qui varie selon les régions), les différences de couverture entre les deux séries de données et les répercussions d'une situation économique défavorable sur la rémunération horaire effectivement versée.

L'*Hydro Ontario* prévoit que les gains horaires moyens des travailleurs de la construction en Ontario augmenteront au même taux que ceux des travailleurs de la fabrication et que dans les deux cas la hausse sera supérieure au taux d'inflation. Cette projection postule qu'il n'y aura pas de grave pénurie globale de travailleurs de la construction entre 1986 et 2001, bien qu'une pénurie ne soit pas exclue dans certains métiers non plus que l'apparition d'une pénurie globale vers la fin de la période.

L'ENVIRONNEMENT DÉMOGRAPHIQUE

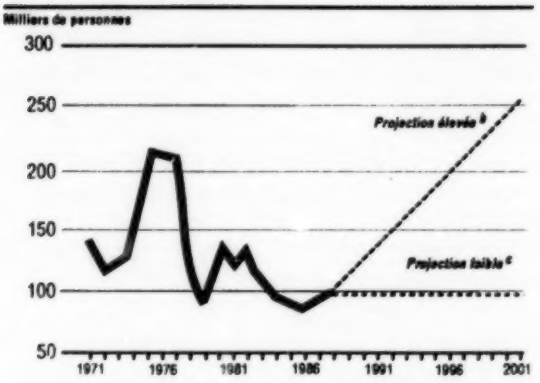
En général, il est plus facile de prédire l'avenir démographique que l'avenir économique. De nombreux aspects des perspectives démographiques sont déjà assez nets (par exemple, les taux de mortalité, le vieillissement de la génération du *baby-boom*, etc.).

Les principales inconnues démographiques sont : les niveaux futurs d'immigration et la mesure dans laquelle la population sera prête à former des ménages. Le premier facteur relève essentiellement du gouvernement fédéral (malgré l'importance de la situation économique du Canada par rapport aux autres pays). La volonté de former des ménages, particulièrement chez les jeunes adultes, est étroitement liée à la situation économique, comme l'a montré l'expérience du début des années 80.

Le niveau futur d'immigration est un élément critique de l'avenir démographique

L'immigration a toujours été une source importante de croissance démographique pour le Canada. En 1981, un habitant du Canada sur six était né à l'extérieur du pays [7]. Toutefois, ces dernières années, les volumes d'immigration ont été assez faibles. L'immigration s'élève à moins de 100 000 personnes par année entre 1983 et 1986, malgré une augmentation modérée en 1986 (98 600 personnes) par rapport aux 90 000 personnes enregistrées chacune des trois années précédentes.

FIGURE 7. IMMIGRATION TOTALE CANADA, 1971–2001 [a]



Source : Emploi et Immigration Canada et projections de Clayton Research Associates.

[a] Les 12 mois terminés au 1er juin de l'année indiquée.

[b] Suppose que l'immigration augmentera de 10 000 personnes par années pour atteindre 250 000 en 2001.

[c] Suppose que l'immigration demeure constante à 100 000 personnes par année.

Le niveau d'immigration a été très cyclique pendant l'après-guerre. Il semble que les chiffres de 1983 à 1985 constituent le creux d'un cycle qui atteignait son sommet en 1980, soit 143 117 personnes. Ces chiffres peu élevés traduisent la politique fédérale, annoncée en novembre 1982, qui visait à réduire les niveaux d'immigration à une époque où un grand nombre de Canadiens étaient sans emploi [8].

Il semble probable que l'immigration sera plus élevée à l'avenir. En 1986, le gouvernement fédéral annonçait que des augmentations modérées et contrôlées des niveaux d'immigration sont souhaitables pour la croissance sociale et économique du Canada [9]. Sa cible d'immigration a été portée de 115 000 à 125 000 personnes en 1987, soit une augmentation par rapport à la cible de 85 000 à 90 000 personnes deux ans auparavant.

On ne saurait prédire l'augmentation de l'immigration entre 1986 et 2001. Puisqu'on s'attend à un resserrement du marché du travail à mesure qu'on avancera dans les années 90 et que le monde des affaires se sensibilisera de plus en plus aux avantages économiques d'une augmentation de l'immigration, il est tout à fait possible qu'il se produise une hausse importante des niveaux annuels d'immigration d'ici la fin du siècle. Inversement, il est possible que l'opinion publique puisse freiner l'augmentation de l'immigration.

Les projections démographiques présentées ici reposent sur deux projections différentes de l'immigration annuelle entre 1986 et 2001. La projection faible postule que l'immigration se maintiendra à un niveau constant de 100 000 personnes par année, soit le nombre annuel moyen d'immigrants entre 1981 et 1986. La projection élevée suppose une augmentation progressive de l'immigration de 10 000 personnes par année, l'immigration passant de 110 000 personnes la première année (1986-1987) à 250 000 personnes la dernière année.

La différence cumulative entre les deux postulats est considérable. Selon la projection faible, le nombre total d'immigrants entre 1986 et 2001 serait de 1,5 million de personnes, tandis que la projection élevée en prévoit 2,7 millions (soit 1,2 million de plus).

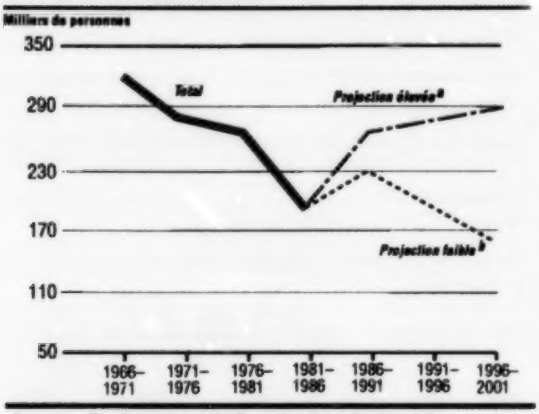
Signalons que bien que le niveau d'immigration dépende dans une large mesure du gouvernement fédéral, celui-ci n'a aucune prise sur le nombre de Canadiens qui émigrent vers d'autres pays. En fait, les données sur les niveaux d'émigration sont rares et peu fiables [10]. Pour l'analyse du marché du logement, la variable importante est l'immigration nette (le nombre d'immigrants moins le nombre d'émigrants). Les deux projections supposent une émigration annuelle totale de 50 000 personnes.

Au mieux une modeste augmentation de la croissance démographique

La croissance démographique du Canada s'est fortement ralentie entre 1966 et 1986, passant de 311 000 personnes à la fin des années 60 (le sommet d'après-guerre) à 193 000 personnes dans la première moitié des années 80. La baisse des années 70 traduisait surtout la baisse de la natalité par rapport aux années 60; dans la première moitié des années 80, la baisse de l'immigration nette était le principal facteur [11].

Si l'on postule une immigration annuelle totale constante de 100 000 personnes (soit une immigration nette de 50 000 personnes), la tendance à une baisse de la croissance démographique s'inverse à la fin des années 80, mais la tendance à long terme à une diminution de la croissance reprend et se poursuit dans les années 90. La croissance démographique annuelle s'élève à 227 000 personnes en 1986-1991, mais tombe à seulement 145 000 personnes à la fin des années 90.

FIGURE 8. CROISSANCE DÉMOGRAPHIQUE ANNUELLE MOYENNE CANADA, 1966–2001



Source : Recensement du Canada et projections de Clayton Research Associates d'après des données de Statistique Canada.

[a] Suppose que l'immigration augmente de 10 000 personnes par année pour atteindre 250 000 personnes en 2001.

[b] Suppose que l'immigration demeure constante à 100 000 personnes par année.

Si on postule une immigration plus élevée, la croissance annuelle moyenne augmente tout au long de la période, passant de 260 000 personnes par année en 1986-1991 à 297 000 personnes en 1996-2001 [12].

Les deux projections supposent que le taux global de fécondité (le nombre moyen de naissances par femme en âge de porter des enfants) demeurera faible à 1,66 et qu'il y aura une légère baisse du taux de mortalité pour la plupart des groupes d'âge.

Le vieillissement de la population se poursuivra

Le déplacement de la composition démographique du pays selon l'âge est aussi important pour le marché du logement que la croissance globale de la population, sinon davantage. Il se produit des changements importants mais prévisibles du profil d'âge de la population du pays. Depuis la fin des années 60, les trois principales tendances sont :

- le vieillissement de la génération du *baby-boom* [13];
- le vieillissement de la génération de l'effondrement démographique [14]; et
- le maintien de la croissance du nombre de personnes âgées.

À la fin des années 70, les cohortes de 15 à 34 ans (la génération du *baby-boom*) ont connu la croissance la plus rapide. Ce groupe, et la croissance rapide qui y est associée, s'est déplacé vers la cohorte des 20 à 39 ans au début des années 80 et passera à la cohorte des 35 à 54 ans d'ici la fin des années 90.

TABLEAU 1. POPULATION TOTALE PAR GROUPE D'ÂGE CANADA, 1971–2001

	Réelle				Projetée[a]		
Groupe d'âge	1971	1976	1981	1986	1991	1996	2001
	Répartition en pourcentage						
Moins de 15 ans	30	26	23	21	21	20	18
15–24 ans	18	19	19	17	14	13	13
25–34 ans	13	16	17	18	17	16	14
35–44 ans	12	11	12	14	16	16	16
45–54 ans	11	11	10	10	11	13	15
55–64 ans	8	8	9	9	9	9	10
65 ans et plus	8	9	10	11	12	13	14
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : Recensement du Canada et projections de Clayton Research Associates d'après des données de Statistique Canada.

[a] D'après une immigration annuelle totale constante de 100 000 personnes et une immigration nette de 50 000 personnes.

La génération vieillissante du *baby-boom* est suivie de la génération issue de l'effondrement démographique. Au cours de la première moitié des années 80, le nombre des adolescents et des personnes dans la jeune vingtaine a effectivement diminué. Cette concavité démographique vieillera, de sorte qu'à la fin des années 80, la diminution sera centrée sur le groupe des 25 à 34 ans.

Le nombre de personnes âgées (de 65 ans et plus) continuera d'augmenter tout au long des années 90; toutefois, la croissance sera de plus en plus centrée sur les personnes les plus âgées (75 ans et plus).

Un certain nombre d'autres tendances démographiques ont des conséquences pour le logement

Si la croissance démographique et le profil d'âge sont très importants, ce ne sont pas là les seules tendances démographiques qui influencent la demande de logements (valeur totale ou composition). Les autres tendances comprennent la fréquence et le moment des mariages, la fréquence, le nombre ultime et le moment

de la naissance des enfants, la croissance des unions libres, la fréquence et le moment des séparations et des divorces, le taux auquel les jeunes adultes quittent le foyer familial pour constituer leur propre ménage et la différence des taux de mortalité des hommes et des femmes.

Ces dernières tendances démographiques découlent de l'interaction complexe de divers facteurs économiques et sociaux ainsi que du mode de vie. La présence et l'accessibilité de logements abordables peuvent également influencer les tendances démographiques [15].

■ Plus de gens demeurent célibataires, mais la grande majorité continue de se marier.

Tableau 2. Proportion de la population constituée de célibataires, par groupe d'âge Canada, 1971–86, en pourcentage

Groupe d'âge	1971	1976	1981	1986
15–19 ans	95	95	96	97
20–24 ans	56	56	62	70
25–29 ans	21	22	26	33
30–34 ans	11	11	13	16
35–39 ans	9	8	8	10
40 ans et plus	9	8	8	7

Source : Clayton Research Associates d'après les données du recensement du Canada.

Note : les célibataires sont les personnes qui ne se sont jamais mariées; les personnes vivant en union de fait sont comptées parmi les personnes mariées.

On croit généralement qu'une proportion significativement croissante de la population choisit de demeurer célibataire. S'il est vrai que le nombre de mariages n'augmente plus (même si l'on inclut le remariage des personnes divorcées), ce fait tient en grande partie à la diminution du nombre de personnes dans la jeune vingtaine [16].

Il ne fait aucun doute qu'on demeure célibataire plus longtemps qu'il y a une décennie. Mais les données montrent qu'au milieu de la trentaine, la grande majorité des Canadiens sont mariés ou l'ont été. Seulement 10 p. 100 des personnes de 35 à 39 ans étaient célibataires en 1986, soit seulement une légère augmentation par rapport aux 8 p. 100 enregistrés une décennie plus tôt.

La proportion de la population qui demeure célibataire à l'âge de 35 ans continuera vraisemblablement d'augmenter lentement pendant les 15 prochaines années, mais la plupart des Canadiens se seront mariés avant d'atteindre cet âge.

■ Un plus grand nombre d'unions de fait.

Le recensement du Canada de 1986 signale que le nombre de couples cohabitant sans être officiellement mariés est en hausse. En 1986, 8,3 p. 100 de l'ensemble des couples (mariés et en union de fait) vivaient en union de fait, soit une augmentation de 6,3 p. 100 par rapport à 1981. La croissance rapide des familles vivant en union de fait se reflète dans le fait que le nombre d'unions de fait a augmenté en moyenne de 27 000 par année entre 1981 et 1986, soit le même taux de croissance que les familles où les couples sont officiellement mariés.

Tableau 3. Couples vivant en union de fait Canada, 1981–86

	1981	1986
Proportion des familles composées d'un mari et d'une femme vivant en union de fait[a] (%)	6,3	8,3

Croissance annuelle moyenne du nombre de familles mari et femme (en milliers)	1981–86
Actuellement mariés	27
En union de fait	27
Ensemble des familles mari et femme	54

Source : Clayton Research Associates d'après les données du recensement du Canada.

[a] Les familles mari et femme comprennent à la fois les couples actuellement mariés et les couples vivant en union de fait, avec et sans enfant.

Selon les données disponibles, les unions de fait sont plus répandues chez les jeunes adultes, surtout de moins de 30 ans [17].

Il est probable que le nombre des unions de fait continuera d'augmenter, bien qu'à un rythme beaucoup plus lent que ces dernières années. Cette décélération découlera en grande partie de la diminution du nombre de personnes dans la vingtaine entre 1986 et 2001.

■ Un plus grand nombre de femmes mariées demeurent sans enfant, mais la plupart ont toujours des enfants.

Non seulement les femmes se marient-elles plus tard, mais les femmes mariées qui choisissent d'avoir des enfants le font également plus tard. Toutefois, il ne faudrait pas exagérer l'importance de ce fait, puisque près de 85 p. 100 des premières naissances se produisent encore alors que la mère a moins de 30 ans [18]. Naturellement, les familles tendent à avoir moins

d'enfants qu'au début de l'après-guerre. Le délai écoulé avant la première naissance et la diminution du nombre moyen d'enfants par famille sont peut-être moins importants pour le marché du logement que la proportion des femmes mariées qui choisissent de ne pas avoir d'enfant.

Tableau 4. Fréquence de l'absence d'enfant chez les jeunes femmes mariées Canada, 1961–81

Certains groupes d'âge	1961	1971	1981
20–24 ans	26	42	54
25–29 ans	14	21	30
30–34 ans	n.d.	9	14

Source : A. Romaniuc, La fécondité au Canada, croissance et déclin, *Statistique Canada, numéro 91-524E au catalogue, 1984, p. 33.*

Note : pourcentage de l'ensemble des femmes mariées appartenant à certains groupes d'âge et qui n'ont pas d'enfant.

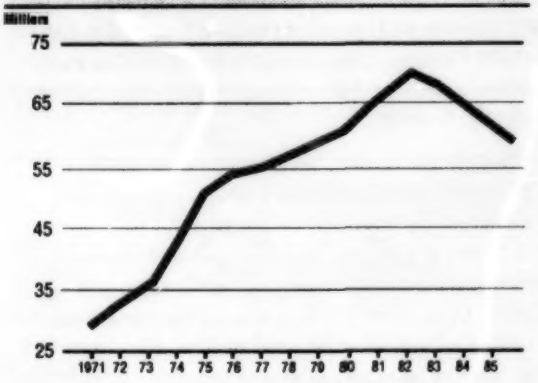
Au cours des années 70, il y a eu une légère mais significative hausse du nombre de femmes mariées sans enfant dans la jeune trentaine. Cette tendance s'est probablement poursuivie au début des années 80. Toutefois, la hausse récente du taux de fécondité de ce groupe d'âge porte à croire que la proportion des femmes mariées qui demeurent sans enfant se stabilise. Il semble donc qu'il y aura un plus grand nombre de couples sans enfant à l'avenir, mais que la très grande majorité des couples continueront d'avoir des enfants [19].

■ Diminution du taux de divorce.

Les années 70 et le début des années 80 ont été marquées par une rapide augmentation des divorces, tant en chiffres absolus qu'en rapport avec l'ensemble de la population. L'évolution des attitudes sociales de même que l'assouplissement des lois sur le divorce ont contribué à cette augmentation. Toutefois, le nombre des divorces a diminué légèrement depuis 1982 (mais les données ne comprennent pas les séparations). Ceci pourrait être dû au moins en partie à la situation économique peu favorable du début des années 80.

S'il est peu probable que le nombre total de divorces continue à diminuer, il semble que l'augmentation rapide qui a caractérisé les années 70 ne se répétera vraisemblablement pas entre 1986 et 2001.

Figure 9. Nombre de divorces Canada, 1971–85

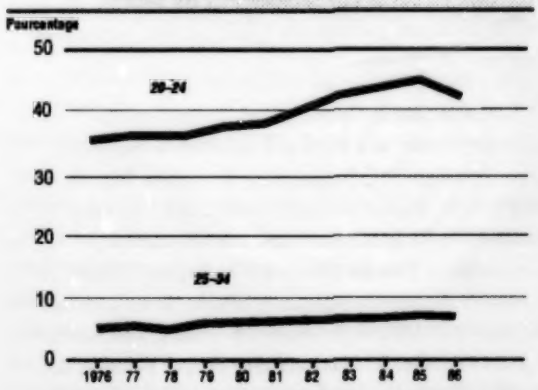


Source : Statistique Canada

■ Un plus grand nombre de jeunes adultes demeurent au foyer familial.

Au cours des années 60 et du début des années 70, un nombre croissant de jeunes adultes quittaient le foyer familial pour fonder leur propre ménage. Une aisance croissante, la présence d'une offre raisonnable de logements locatifs relativement abordables, s'ajoutant à un désir croissant d'indépendance, sont les principaux facteurs qui ont contribué à cette tendance. La tendance s'est inversée à la fin des années 70 où la proportion des jeunes adultes habitant avec leurs parents a très légèrement augmenté.

Figure 10. Proportion de la population des groupes d'âge de 20 à 24 ans et de 25 à 34 ans qui habitent avec leurs parents, Canada, 1976–86



Source : Clayton Research Asssociates d'après des données de Statistique Canada

Cependant, la proportion des jeunes adultes vivant dans le foyer familial, surtout de la cohorte d'âge de 20 à 24 ans, a augmenté nettement avec la récession de 1982, passant de 37 p. 100 du total en 1981 à 45 p. 100 en 1985. Cette tendance découlait du fait que les jeunes adultes revenaient chez leurs parents ou s'abstenaient de quitter le foyer.

Malgré une certaine inversion de la tendance en 1986, il y a vraisemblablement eu une augmentation permanente de la proportion des personnes âgées de 20 à 24 ans, et peut-être dans une mesure beaucoup plus restreinte de 25 à 34 ans, qui habitent chez leurs parents. Cependant, il y aura vraisemblablement un maintien graduel de l'inversion de la tendance de 1981-1985 au cours des années à venir.

Diminution prévue de la formation des ménages

La croissance du nombre de ménages est fonction de la croissance de la population, de la composition de la population selon l'âge et de la mesure dans laquelle on accepte de devenir chef de ménage.

À l'exception de la période 1986-1991, les tendances de la croissance démographique sont au mieux seulement légèrement positives pour la croissance des ménages. Toutefois, tout stimulus marginal découlant de la croissance démographique globale sera plus que compensé par l'arrivée dans la vingtaine de la génération de l'effondrement de la natalité, ce qui est un facteur très négatif pour la croissance des ménages, puisque la vingtaine est traditionnellement l'âge où se forment surtout les ménages. Ce facteur sera compensé seulement en partie par la croissance du nombre de personnes âgées, surtout très âgées, qui ont perdu leur conjoint.

La principale inconnue en ce qui concerne la croissance future des ménages porte sur le taux futur de constitution de ménages, la mesure dans laquelle on acceptera de devenir chef de ménage. Au cours des années 60 et 70, ce taux a connu une augmentation générale pour tous les groupes d'âge adulte. L'augmentation du revenu réel par habitant, l'évolution des attitudes sociales qui poussaient un plus grand nombre de jeunes adultes à constituer leur propre ménage, un plus grand nombre de séparations et de divorces et la présence d'un plus grand nombre de personnes âgées habitant seules sont autant de facteurs qui ont contribué à la croissance rapide des ménages comportant une seule personne.

Tableau 5. Taux de constitution de ménages par groupe d'âge Canada, 1976–86

Groupe d'âge	1976	1981	1986
15–24 ans	.130	.145	.128
25–34 ans	.464	.483	.469
35–44 ans	.516	.535	.541
45–54 ans	.528	.549	.555
55–64 ans	.561	.563	.570
65 ans et plus	.589	.591	.601

Source : Clayton Research Associates d'après des données du recensement du Canada.

Note : les taux de constitution de ménages sont calculés en divisant le nombre de personnes de chaque groupe d'âge qui sont des chefs de ménage par le nombre total de personnes appartenant à ce groupe d'âge.

Au cours de la première moitié des années 80, la tendance à la hausse du taux de constitution de ménages s'est arrêtée abruptement pour le segment de la population qui a moins de 35 ans; en fait, les taux ont diminué pour ce segment. Comme nous l'avons déjà indiqué, bon nombre de jeunes adultes ont réagi aux pertes d'emploi et aux incertitudes causées par la récession de 1981-1982 en demeurant au foyer familial ou en y revenant. Il semble également que le nombre de nouveaux ménages créés par la rupture du mariage aurait peut-être diminué au cours de la première moitié des années 80 (le nombre des divorces a chuté entre 1983 et 1985). Toutefois, les taux de constitution de ménages ont continué d'augmenter pour le segment de la population de 35 ans et plus.

Pour éclairer l'avenir, nous présentons deux postulats différents. Selon le premier scénario, le taux de constitution de ménages demeurera pour chaque groupe d'âge au niveau de 1986 entre 1986 et 2001. Le second scénario permet de modestes augmentations du taux pour la plupart des groupes d'âge au cours de la même période [20].

S'ajoutant aux deux scénarios antérieurs portant sur les niveaux futurs d'immigration, les deux scénarios concernant la constitution des ménages permettent quatre projections différentes de la croissance des ménages. Les quatre cas présentent des tendances communes : la croissance annuelle moyenne des ménages est plus forte entre 1986 et 1991 qu'entre 1981 et 1986; il y a diminution de la croissance annuelle moyenne des ménages au cours des années 90. Toutefois, les diminutions se stabilisent à la fin des années 90 selon les scénarios d'immigration élevée.

Tableau 6. Croissance annuelle moyenne des ménages Canada, 1971–2001 (en milliers)

	Faible immigration, taux constant de constitution de ménages	Forte immigration, taux constant de constitution de ménages	Faible immigration, augmentation du taux de de constitution de ménages	Forte immigration, augmentation du taux de de constitution de ménages
Chiffres réels				
1971–76	----------	225	----------	
1976–81	----------	223	----------	
1981–86	----------	142	----------	
Projections				
1986–91	154	166	178	189
1991–96	128	161	144	177
1996–2001	108	161	125	179

Source : Recensement du Canada et projections de Clayton Research Associates.

La croissance future des ménages est très sensible à l'évolution du taux de constitution de ménages

Les quatre scénarios de croissance des ménages illustrent combien la croissance des ménages est sensible à l'évolution des taux de constitution de ménages et du niveau d'immigration. Même une augmentation modeste du taux de constitution des ménages peut entraîner une augmentation de 20 000 à 30 000 ménages par année à la fin des années 90.

Une immigration plus élevée adoucirait la diminution de la croissance des ménages au pays

Si on compare les projections de la croissance des ménages en fonction d'une immigration faible ou élevée et avec un taux constant de constitution des ménages, on constate qu'une immigration plus élevée peut contrer la diminution de la croissance des ménages du Canada dans les années 90. Si on augmente l'immigration de 10 000 par année, on obtient un total de 490 000 ménages supplémentaires en 2001 par rapport aux chiffres qu'on obtient si l'immigration se maintient à peu près au niveau de 1986.

Toutefois, la hausse postulée des ménages en raison de la hausse de l'immigration ne suffira pas à contrer entièrement la baisse de la croissance des ménages au pays dans les années 90. Pour compenser totalement cette baisse, l'immigration annuelle moyenne devrait se situer entre 300 000 et 350 000 personnes par année au cours de la décennie, soit plus du triple du chiffre de 1986 et entre 100 000 et 150 000 personnes de plus par année que la projection élevée.

Tableau 7. Ménage selon l'âge du chef et du type de ménage Canada, 1986

	Âge du chef de ménage						
Type de ménage	Moins de 25 ans	25–34	35–44	45–54	55–64	65–74	75 ans et plus
	Répartition en pourcentage						
Couples avec les enfants à la maison	15	46	64	55	29	10	3
Couples sans enfant à la maison	29	24	14	15	36	40	33
Non famille	46	21	9	17	25	44	59
Familles monoparentales et familles multiples	10	9	13	13	10	6	5
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : Clayton Research Associates d'après des données du recensement du Canada.

Croissance des couples avec des enfants au foyer et des ménages âgés sans famille

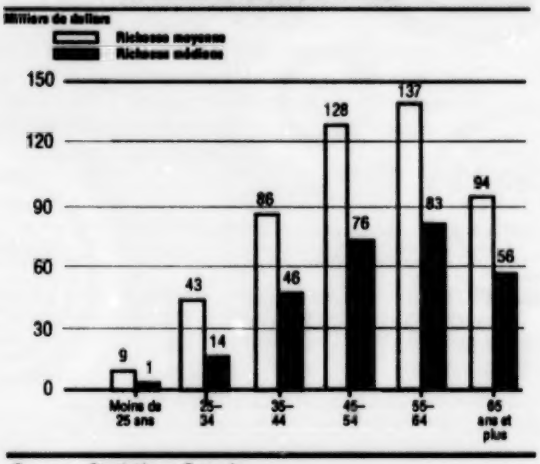
L'évolution du profil d'âge de la population porte à croire que le vieillissement des générations du *baby-boom* et de l'effondrement de la natalité et le maintien de la croissance du nombre de personnes âgées aura pour effet de modifier le profil des ménages entre 1986 et 2001. Le vieillissement de la génération du *baby-boom* entraîne une augmentation de l'importance relative de la famille traditionnelle à deux parents et dont les enfants habitent à la maison au début de cette période. L'incidence de ces ménages atteint son sommet avec les cohortes de 35 à 54 ans. La contraction du nombre de personnes dans la vingtaine laisse présager une certaine baisse des jeunes ménages à une personne (la plupart des ménages non familiaux comprennent une seule personne). Il est vraisemblable que ce phénomène sera plus que compensé par la croissance du nombre des personnes âgées, particulièrement celles de plus de 75 ans, ce qui indique que les ménages comportant une seule personne âgée continueront de croître en importance.

Une certaine augmentation du nombre de ménages aisés

Le vieillissement de la génération du *baby-boom* et le fait que les ménages nouvellement formés comptent moins de jeunes ménages portent à croire qu'au cours des 15 prochaines années, il y aura augmentation du nombre et de la proportion des ménages à revenu élevé. La quarantaine et la cinquantaine sont le plus souvent les années où le revenu est le plus élevé.

En outre, la proportion des ménages à revenu élevé dans la cohorte des 35 à 54 ans augmente graduellement avec l'augmentation du nombre de familles à deux revenus. En 1986, 34,2 p. 100 des ménages de 45 à 54 ans appartenaient au quintile supérieur de revenu, soit une augmentation de 29,5 p. 100 par rapport à 1972; dans le cas des ménages de 35 à 44 ans, le chiffre est passé de 26,7 p. 100 à 29,3 p. 100 [21].

FIGURE 11. RICHESSE MOYENNE ET MÉDIANE DES MÉNAGES SELON L'ÂGE DU CHEF, CANADA, 1984



Source : Statistique Canada

Note : la richesse exclut les droits à une pension.

TABLEAU 8. LES MÉNAGES, SELON L'ÂGE DU CHEF ET LE REVENU CANADA, 1986

	Âge du chef					
Groupe de revenu	Moins de 35 ans	35–44	45–54	55–64	65 ans et plus	Tous les ménages
	Répartition en pourcentage					
Moins de 25 000 $	42	26	26	43	73	42
25 000–34 999 $	22	18	16	17	12	18
35 000–44 999 $	17	19	17	13	15	15
45 000–54 999 $	10	15	14	14		10
55 000 $ et plus	9	22	27	16		15
Total	100	100	100	100	100	100

Source : Statistique Canada, Équipement ménager selon le revenu et d'autres caractéristiques, *1986*.

Note : l'âge au mois de mai 1986 et le revenu de l'année civile 1985.

S'il est vrai que les ménages à revenu élevé seront proportionnellement plus nombreux dans les années à venir, on ne saurait dire que la plupart des ménages, même du groupe d'âge du *baby-boom*, seront à l'aise. Comme le montre le tableau ci-dessus, la plupart des ménages auront un revenu moyen ou modéré.

Avec le vieillissement de la génération du *baby-boom*, il y aura également une augmentation du nombre de ménages possédant une richesse substantielle. Tant la richesse moyenne que la richesse médiane (le total des actifs moins le total des dettes) s'élèvent fortement pour la cohorte des 35 à 54 ans. Toutefois, le grand écart entre la richesse moyenne et la richesse médiane montre qu'une proportion relativement petite des ménages de chaque cohorte possède une grande proportion des actifs.

LES PRÉFÉRENCES DES CONSOMMATEURS

La préférence est affaire de besoin et de désir. Les économistes supposent que les consommateurs agissent rationnellement, qu'ils achètent des biens et services, qu'ils choisissent entre le travail, les loisirs, etc., de façon à maximiser leur satisfaction étant donné les ressources financières finies (revenu et richesse) dont ils disposent.

Trois aspects des préférences des Canadiens ont des conséquences pour le marché du logement d'ici la fin du siècle.

- Les préférences liées au cycle de la vie familiale.

Le cadre du cycle de la vie familiale fournit un point de départ pour l'analyse systématique des préférences d'après l'âge, le mariage et la présence d'enfants [22].

- Les préférences en matière de logement d'une proportion croissante de la population échappent aux limites du cadre traditionnel du cycle de la vie familiale.

Le cadre traditionnel du cycle de la vie familiale exclut un certain nombre de groupes, y compris les familles monoparentales, les personnes qui choisissent de ne pas se marier, les personnes devenues célibataires par divorce ou par séparation, les couples en union de fait et les couples qui choisissent de ne pas avoir d'enfant. Ces groupes représentent un segment de plus en plus important de la population. Les préférences de ces groupes en matière de logement devraient entrer en ligne de compte dans une étude globale des préférences en matière de logement. Le cadre du cycle de vie familiale est également influencé par le retard du mariage, le retard de la venue des enfants et la tendance à avoir moins d'enfants par famille.

- Les préférences sont influencées par le mode de vie.

Selon William Wilkie, les modes de vie sont essentiellement façonnés par trois ensembles de facteurs : l'éducation, les intérêts et les valeurs personnelles ainsi que les exigences de la vie quotidienne [23]. Le cycle de vie familiale n'est donc qu'un seul des éléments qui influencent le style de vie. Les autres comprennent la classe sociale, la race et la sous-culture ethnique. Dernièrement, on a tenu compte d'un autre élément dans l'analyse des modes de vie, soit les renseignements sur ce qui se passe dans l'esprit des gens; cette nouvelle dimension s'appelle la psychographique.

Chacun de ces volets des préférences est étudié ci-dessous. Il ne faudrait pas oublier que ce ne sont pas les préférences en soi qui intéressent l'industrie du logement. Les préférences sont conditionnées par les ressources financières — le revenu et la richesse. L'industrie du logement s'intéresse donc à ce que veulent les gens en fonction de leurs moyens [24].

Le cadre du cycle de vie familiale présente une puissance analytique impressionnante

Le cadre traditionnel du cycle de vie familiale distingue plusieurs étapes de la vie [25] :

- les jeunes adultes (de la fin de l'adolescence jusqu'à la fin de la vingtaine).

La fin de l'adolescence et la vingtaine marquent le moment où les jeunes gens quittent le système d'enseignement et pénètrent dans le marché du travail. Au départ, leur revenu est relativement faible, puisqu'ils n'ont pas d'expérience et doivent être formés; toutefois, ils n'ont d'ordinaire qu'une seule personne à faire vivre — eux-même.

Les jeunes adultes disposent d'un certain nombre d'options en matière de logement selon leurs préférences et leurs ressources financières. Ils peuvent demeurer chez leurs parents, vivre en chambre ou en pension, s'installer dans leur propre logement, d'ordinaire un appartement, ou partager un logement avec une ou plusieurs personnes.

Au cours des 25 dernières années, la plupart des jeunes adultes quittent le foyer parental avant la fin de la vingtaine et établissent leur propre ménage dans un appartement locatif.

■ Les nouveaux mariés (du début de la vingtaine au début de la trentaine).

Les jeunes adultes types ne demeurent pas célibataires longtemps. Ils finissent par se marier. D'ordinaire, pour un certain temps, les deux conjoints continuent de travailler.

Le couple peut choisir d'habiter l'appartement d'un des deux conjoints ou, le plus souvent, d'emménager dans un appartement plus grand et de meilleure qualité. Après quelques années de mariage, certains achètent une maison en prévision de l'arrivée des enfants. Les deux conjoints travaillant, ils sont d'ordinaire en mesure d'épargner suffisamment pour le versement initial sur une maison existante à prix modeste.

■ Les couples mariés avec de jeunes enfants (du milieu de la vingtaine au milieu de la trentaine).

Avec la venue du premier enfant, la plupart des familles achètent leur première maison, d'ordinaire une maison existante à prix modeste. Le revenu diminue souvent parce que la mère quitte la population active ou ne travaille plus qu'à temps partiel pour s'occuper du bébé. Un ou plusieurs autres enfants naissent souvent en quelques années. Les familles entreprennent souvent des améliorations cosmétiques, peinture ou pose de papier peint, après s'être établies dans leur maison.

■ Une certaine aisance (du début de la trentaine au début de la quarantaine).

Une fois le plus jeune enfant en âge de fréquenter l'école toute la journée, la femme retourne souvent au travail à temps complet ou à temps partiel. La situation financière de la famille s'améliore et elle choisit souvent d'emménager dans une maison plus grande et plus coûteuse dans un meilleur quartier. Il s'agit souvent d'une maison neuve. Ces familles font d'ordinaire un certain nombre d'améliorations après leur installation, par exemple finir le sous-sol, ajouter une terrasse ou rénover la cuisine.

■ La famille établie (du milieu de la quarantaine au milieu de la cinquantaine).

La progression de carrière continue d'améliorer la situation financière de la famille. Les enfants arrivent à la fin de l'adolescence et souvent travaillent eux-mêmes à temps partiel. La famille dispose d'ordinaire d'un plus grand revenu discrétionnaire et met l'accent sur la qualité dans l'achat de biens et services. Ces familles ont d'ordinaire un faible taux de mobilité et sont satisfaites d'habiter la maison qu'elles ont achetée quelques années auparavant — mais il se peut qu'elles entreprennent des améliorations coûteuses.

■ Le couple dont les enfants ont quitté le foyer (du milieu de la cinquantaine au milieu de la soixantaine).

Les deux conjoints continuent de travailler. Le revenu discrétionnaire est encore plus élevé, puisque les enfants ont quitté la maison et que les dépenses courantes sont faibles. La plupart de ces couples ont déjà remboursé leur hypothèque.

Ces familles ont également un faible taux de mobilité et sont d'ordinaire satisfaites de leur maison actuelle; elles peuvent également entreprendre des améliorations coûteuses, mais probablement pas autant que les familles établies.

■ Les personnes âgées actives (65 ans et plus).

Le couple prend sa retraite. Il subit une baisse considérable de revenu. Pendant les premières années de la retraite, la santé des deux conjoints est assez bonne.

La plupart de ces couples continuent d'occuper la maison familiale, mais certains choisissent de déménager dans une maison plus petite ou même dans un appartement locatif pour avoir accès aux avoirs substantiels que représente leur maison.

■ Le survivant.

L'un des conjoints décède, d'ordinaire le mari. La majorité des survivants continuent d'habiter la maison familiale, mais une proportion croissante vendent cette maison et emménagent dans un appartement locatif. Les survivants très âgés ont de plus en plus de problèmes de santé et ont besoin des soins que peut fournir un centre d'accueil.

Le cycle traditionnel de la vie familiale permet d'expliquer l'évolution de la composition de la construction résidentielle neuve. La croissance rapide du nombre de jeunes adultes et de ménages nouvellement mariés dans les années 60 a été une cause primaire de l'accélération de la construction d'immeubles locatifs dans les années 60 et au début des années 70. La croissance du nombre de couples mariés ayant leur premier enfant a entraîné une augmentation du nombre d'acheteurs pénétrant pour la première dans le marché dans les années 70 et une forte demande de maisons unifamiliales neuves à prix modeste et moyen. Dans les années 80, l'augmentation rapide du nombre de familles atteignant une certaine aisance constitue le principal facteur expliquant la forte demande de maisons unifamiliales neuves de grande qualité et de grande dimension.

L'expansion du cadre n'améliore que légèrement sa capacité de prédiction

Il ne fait aucun doute que la proportion de l'ensemble de la population à laquelle s'applique le cadre du cycle traditionnel de la vie familiale diminue depuis une ou deux décennies et continuera de diminuer dans un avenir prévisible. Si l'on ajoute à ce cadre les groupes démographiques qui manquent, on améliore quelque peu la capacité de prédiction, mais pas autant qu'on aurait pu l'imaginer. En effet, en raison de leurs ressources financières restreintes, une proportion importante des groupes manquants ne sont pas dans le marché du logement neuf; les autres membres de ces groupes ne se comportent pas très différemment des groupes plus traditionnels.

- Familles monoparentales.

Le nombre de familles monoparentales a augmenté rapidement depuis deux décennies. Bien qu'elles ne rendent compte que d'un pourcentage assez faible de l'ensemble des familles (9 p. 100 en 1986), elles rendent compte d'un tiers de la croissance des ménages familiaux dans la première moitié des années 80.

La croissance du nombre de familles monoparentales n'a pas encore eu de conséquences importantes pour la demande de logements neufs. La plupart de ces familles ont un revenu relativement faible et n'ont donc pas les ressources financières nécessaires à l'achat d'une maison neuve.

- Les unions de fait et les mariages tardifs.

La tendance au mariage tardif et la croissance du nombre d'unions de fait semblent aller de pair. Le couple en union de fait et le couple nouvellement marié traditionnel ont un effet assez semblable sur le marché du logement, même si le couple traditionnel achète peut-être un peu plus facilement une maison en prévision de l'arrivée des enfants.

- L'arrivée tardive des enfants et la diminution du nombre d'enfants.

Le fait que les femmes mariées tendent à retarder l'arrivée du premier enfant a des conséquences modestes sur le marché du logement. Étant donné que les deux conjoints travaillent plus longtemps avant d'avoir des enfants, leur situation financière est souvent meilleure. C'est pourquoi ils risquent davantage d'emménager dans un logement locatif de haute qualité (ou dans un logement en copropriété) ou alors, s'ils achètent une maison, d'acheter une maison plus coûteuse que le couple traditionnel nouvellement marié.

Chose assez étonnante, la tendance à la diminution du nombre d'enfants par famille n'a pas poussé les couples mariés avec des enfants ou des familles qui atteignent une certaine aisance à acheter des maisons plus petites qu'autrefois. L'explication en est peut-être que la femme risque maintenant davantage de demeurer dans la population active et de progresser dans sa carrière, ce qui donne à ces familles une base financière comparativement plus solide. L'augmentation des ressources financières permet aux familles le luxe d'acheter un logement plus grand.

■ Le couple sans enfant.

Il y a tendance à l'augmentation du nombre de couples sans enfant, même si la très grande majorité des couples mariés continuent d'avoir des enfants. Ces couples ont en général un revenu relativement élevé et choisissent un logement de qualité. Plusieurs options s'offrent maintenant à eux, y compris les appartements locatifs de luxe et les appartements de luxe en copropriété en plus de la maison unifamiliale traditionnelle.

De tous les groupes démographiques qui échappent au cadre du cycle de vie familiale traditionnelle, c'est celui-ci qui risque d'avoir les plus grandes conséquences sur le marché du logement neuf. Toutefois, il faut signaler qu'une proportion élevée de ces couples choisissent toujours une maison unifamiliale.

■ Les célibataires de plus de 30 ans et les personnes divorcées ou séparées habitant seules.

Les membres de ce groupe vivent seuls et n'ont pas nécessairement l'intention de modifier ce fait à l'avenir. En général, ils ne disposent pas des mêmes ressources financières qu'une famille à deux revenus; bon nombre ont un revenu faible ou modeste. Bien que certaines de ces personnes aient un revenu suffisant pour acheter un logement neuf, elles ont tendance à habiter des logements locatifs d'un certain âge.

■ Autres groupes.

Les autres groupes qui échappent au cadre du cycle de vie familiale traditionnelle comprennent les jeunes adultes en chômage et les personnes présentant des besoins particuliers, comme les handicapés physiques ou mentaux ou les autochtones. Bon nombre de ces personnes ont un revenu faible ou modeste et ne peuvent efficacement faire concurrence dans le marché du logement neuf sans une aide financière quelconque.

Importance accrue du mode de vie

En termes simples, le mode de vie c'est le choix des activités ou des achats qui représente la façon dont les gens désirent vivre étant donné leurs ressources financières [26]. Le cadre du cycle de vie familiale traditionnel repose en grande mesure sur le mode de vie. Le jeune adulte préfère un style de vie différent de celui d'une famille établie.

Toutefois, les préférences et les décisions en matière de mode de vie sont motivées par plus que le simple cycle de vie familiale. Comme nous l'avons déjà dit, elles traduisent l'éducation reçue, les intérêts personnels, les valeurs et les exigences de la vie quotidienne. En outre, elles peuvent évoluer [27]. Les modes de vie, surimposés sur le cadre du cycle de vie familiale traditionnelle et compte tenu de la croissance de groupes qui échappent à ce cadre, accroissent la fragmentation du marché du logement.

AUTRES ASPECTS DE L'ENVIRONNEMENT EXTERNE

D'autres influences qui échappent au cadre étroit du marché du logement risquent d'influencer l'environnement de l'industrie jusqu'à la fin du siècle, notamment le rôle du gouvernement et la révolution informatique.

Les gouvernements aident davantage l'industrie privée du logement

Les gouvernements interviennent de diverses façons dans le marché du logement :

■ ils aident à améliorer l'efficacité du marché privé du logement;

■ ils fournissent une aide financière aux ménages à revenu faible et modéré afin de leur permettre de se procurer un logement abordable et de taille suffisante;

■ ils réglementent l'industrie dans l'intérêt public (par exemple, hygiène et prévention des incendies);

■ ils aident à la mise au point de produits, d'idées, de procédés et de technologies nouvelles et à la formation de la main-d'œuvre spécialisée; et

■ ils utilisent le marché du logement en vue d'atteindre des objectifs de stabilisation, par exemple l'augmentation de l'emploi lorsque l'économie ralentit.

L'équilibre entre ces diverses interventions dépend de la nature des problèmes d'actualité et des pressions politiques. Le sommet de la demande d'après-guerre de logements neufs étant passé et étant donné qu'on se préoccupe davantage des déficits et des dépenses des gouvernements, depuis quelques années, on s'intéresse moins au logement social et à la réglementation de l'industrie qu'à aider l'industrie privée en encourageant l'efficacité et la recherche, le développement et la formation. On est également de plus en plus sensible aux problèmes de l'industrie de la rénovation résidentielle et à son potentiel de croissance.

Parmi les changements d'orientation au palier fédéral au milieu des années 80, mentionnons [28] :

Améliorer l'efficacité du marché du logement

■ Favoriser les hypothèques à long terme et à rapport prêt-valeur élevé.

À la fin de 1986, la SCHL lançait son programme de titres hypothécaires afin d'encourager les prêteurs à offrir des hypothèques à taux fixe et à long terme (c'est-à-dire plus de cinq ans). La SCHL a également réaffirmé son engagement envers un système public d'assurance hypothécaire couvrant toutes les régions du pays, ce qui est particulièrement important pour les acheteurs éventuels dont le revenu est suffisant pour assurer le service de l'hypothèque mais qui n'ont pas accumulé un paiement initial important.

■ Cibler davantage l'aide sur les ménages dans le besoin.

Jusqu'à dernièrement, étant donné que les programmes fédéraux d'aide au logement exigeaient la diversité de revenu, seulement le tiers environ des logements sociaux allait aux ménages dans le besoin; le reste était en concurrence avec des logements qui étaient ou auraient pu être fournis par le secteur privé [29]. Les dernières mesures du gouvernement fédéral, par l'entremise de la SCHL, ciblent l'aide en matière de logement sur les ménages dans le besoin. En outre, le gouvernement fédéral a annoncé son intention d'élargir son programme de supplément de loyer afin de subventionner des loyers dans des logements du secteur privé lorsque l'offre est suffisante.

■ Aide financière pour une étude majeure portant sur les façons de simplifier le processus réglementaire municipal et de réduire les coûts.

La SCHL finance les travaux d'un groupe de travail mixte de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, de la Fédération canadienne des municipalités et de l'Association canadienne des responsables de l'habitation et de l'urbanisme. Ce groupe de travail a pour objectif d'étudier des façons de réduire les coûts de l'aménagement foncier et de la construction de maisons, tout en sauvegardant l'intérêt public, notamment en matière de santé et de sécurité.

■ Étudier la possibilité de mettre sur pied un service d'évaluation des matériaux.

De concert avec la SCHL, le Conseil national des recherches, par l'entremise de son Institut de recherche en construction, a reçu l'ordre d'étudier la possibilité de mettre sur pied un service canadien d'évaluation des matériaux de construction. Ce service s'occuperait surtout d'évaluer les matériaux et les produits de construction qui ne sont pas visés par les normes actuelles et qui exigent une évaluation soigneuse.

Aide à la recherche et à la formation

■ Création d'un comité national de recherche sur le logement.

Le Comité national de recherche sur le logement a pour but de coordonner la participation du gouvernement fédéral, des gouvernements provinciaux et de l'industrie à la recherche et à la mise au point technologique en matière de logement et d'en établir les priorités.

■ Financement d'ateliers pour les constructeurs et les rénovateurs.

La SCHL a financé des ateliers pour les constructeurs et les rénovateurs visant à améliorer la qualité des travaux de construction.

■ Financement de recherches sur le logement.

La SCHL finance toute une gamme de recherches sur le logement sur divers sujets depuis la technologie de la construction jusqu'aux besoins d'une société vieillissante.

Au palier provincial, le gouvernement ontarien a créé une commission de la stratégie de l'industrie de la construction qui a pour mandat d'élaborer et de diriger la mise en œuvre d'une stratégie provinciale en matière de construction dont les objectifs sont les suivants : simplifier la réglementation; acccroître la production tant pour l'exportation que pour les marchés intérieurs; améliorer la productivité de l'industrie; accroître la collaboration et la conscientisation dans l'industrie; favoriser la mise en place d'un centre de construction de classe mondiale [30]. La province d'Alberta aide la recherche au moyen d'un programme de subventions à l'innovation en matière de logement qui a pour but d'encourager et d'aider la recherche et le développement en matière de logement.

On prévoit qu'au cours des 15 prochaines années, l'intervention gouvernementale dans le marché du logement maintiendra les tendances des dernières années. Il s'agira surtout d'améliorer l'efficacité du marché privé, puisqu'il n'y aura guère de ressources financières pour d'importants nouveaux programmes de subvention.

L'informatique, facteur de changement majeur

L'informatique évolue dans plusieurs directions qui pourraient aboutir à des changements majeurs de l'industrie du logement et de son produit [31].

- La bureautique.

Avec l'apparition de la puce dans les années 70, la bureautique a connu une véritable explosion. Les appareils de traitement de texte et les ordinateurs personnels servent à divers usages, notamment la comptabilité, la paie, le contrôle des stocks, l'estimation des coûts, l'ordonnancement et la planification commerciale. Cette technique permet d'accroître l'efficacité de l'administration et de la gestion de même que la rentabilité des constructeurs, des promoteurs et des rénovateurs.

- Technologies informatiques.

Les technologies informatiques comprennent la fabrication assistée par ordinateur (FAO) et la conception assistée par ordinateur (CAO). Les applications actuelles comprennent notamment des machines à coudre automatisées, des robots soudeurs ou des caisses enregistreuses informatisées. Ces technologies sont entrées dans l'industrie du logement au Japon et en Suisse, et on les utilise de plus en plus. Elles permettent aux constructeurs et aux rénovateurs de réagir à la fragmentation accrue du marché, d'améliorer la qualité et d'accroître l'efficacité.

- La puce dans les maisons.

La puce pourrait améliorer le niveau de vie des Canadiens en permettant des économies d'énergie et en améliorant la qualité des produits et des services. La puce peut améliorer la qualité de vie au foyer de diverses façons. Puisque cette technologie s'adapte plus facilement aux logements neufs qu'aux autres, elle permettrait d'améliorer la position concurrentielle des constructeurs par rapport au marché de la revente.

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

Nous résumons ci-dessous les points saillants de l'environnement externe dans lequel le marché du logement devrait fonctionner. Nous verrons au chapitre suivant les conséquences de cet environnement pour le marché du logement.

On s'attend à ce que l'environnement économique soit assez positif pour le marché du logement entre 1986 et 2001. Une croissance économique modérée s'ajoutant à un taux d'inflation relativement faible devrait entraîner une augmentation graduelle du revenu réel par habitant et les taux d'intérêt hypothécaires devraient se maintenir à peu près au niveau du milieu des années 80. Toutefois, les variations cycliques irrégulières ne disparaîtront pas. Enfin, il y a possibilité de pénuries dans certains métiers de la construction au cours des années 80 et d'une pénurie globale vers la fin de la décennie.

Dans l'ensemble, on s'attend à ce que l'environnement démographique soit assez négatif pour le marché du logement au cours des années 90, car on prévoit une baisse de la croissance des ménages par rapport à la dernière moitié des années 80. L'importance de cette baisse dépendra dans une large mesure des niveaux d'immigration. Le marché du logement sera influencé par trois tendances importantes de la composition de la population selon l'âge entre 1986 et 2001 : le vieillissement de la génération du *baby-boom*, le vieillissement de la génération de l'effondrement de la natalité et le maintien de la croissance relative de la population âgée. On s'attend à un accroissement de la proportion des ménages à l'aise, mais la plupart des ménages auront toujours un revenu moyen ou faible.

Les préférences traditionnelles en matière de logement et les déplacements démographiques prévus laissent présager des défis pour les constructeurs de maisons neuves à mesure que la génération du *baby-boom* dépassera l'âge traditionnel d'achat de maison, mais des possibilités accrues pour les rénovateurs. En outre, la demande de logements neufs se fragmentera vraisemblablement de plus en plus en raison de la multiplication des choix de mode de vie.

On s'attend à ce que les gouvernements aident l'industrie privée du logement entre 1986 et 2001. Les technologies informatiques auront vraisemblablement un effet sur le fonctionnement et la production des entreprises et donneront aux constructeurs de maisons neuves un avantage concurrentiel par rapport au marché de la revente.

CHAPITRE DEUX
LES RÉPERCUSSIONS DE L'ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT EXTERNE SUR LE MARCHÉ DU LOGEMENT

L'environnement externe, qui comprend les tendances économiques et démographiques, l'évolution du mode de vie de même que le rôle du gouvernement et la croissance de la technologie informatique, pourrait avoir plusieurs conséquences importantes pour le marché du logement. Ce sont ces conséquences qui font l'objet du présent chapitre. Nous étudions d'abord les conséquences pour la demande de logements neufs et pour le produit de logement, puis pour les travaux de rénovation et, enfin, pour les procédés de production des constructeurs de maisons unifamiliales et des rénovateurs.

LA DEMANDE DE LOGEMENTS NEUFS

La demande totale de logements neufs, le mode d'occupation et les caractéristiques exigées des logements neufs entre 1986 et 2001 seront influencés par l'environnement externe du marché du logement.

Baisse de la demande globale

Comme nous l'avons déjà signalé, la croissance des ménages est le principal facteur de la demande de logements neufs, même si la plupart des ménages nouvellement constitués réussissent à se loger dans le parc existant [1]. Le reste de la demande est dû au remplacement des logements perdus en raison d'incendie, de démolition, de conversion à des utilisations non résidentielles ou moins intensives et d'abandon, moins les logements créés par la transformation d'immeubles non résidentiels et l'intensification des immeubles résidentiels existants. Cet élément de la demande s'appelle la demande nette de remplacement. La demande de logements neufs comprend également la demande de maisons mobiles, même si les expéditions de maisons mobiles ont été très faibles ces dernières années (moins de 5 000 par année) [2].

Les données disponibles sur l'importance de la demande nette de remplacement sont tout à fait insuffisantes. Des approximations grossières fondées sur des données fragmentaires du recensement et de la SCHL portent à croire que la demande nette de remplacement s'établit en moyenne à environ 14 500 logements par année [3]. Aux fins des projections présentées ici, nous postulons que la demande annuelle nette de remplacement s'établira en moyenne à 16 500 logements en 1986 et 1991, 18 000 logements entre 1991 et 1996 et 19 500 logements entre 1996 et 2001.

Nous avons calculé plusieurs scénarios de demande en ajoutant la demande nette de remplacement projetée aux projections des ménages du chapitre précédent. Les quatre projections des ménages sont fondées sur une combinaison de postulats faibles et élevés d'immigration et de taux de constitution de ménages. Les projections comprennent la demande de maisons mobiles, dont on suppose qu'elle augmentera légèrement entre 1986 et 2001, passant d'une moyenne de 5 000 logements par année entre 1986-1991 à 8 000 entre 1996 et 2001.

La demande varie considérablement selon les quatre projections, qui ont toutefois deux caractéristiques en commun :

TABLEAU 9. DEMANDE ANNUELLE MOYENNE DE LOGEMENTS NEUFS CANADA, 1981–2001, EN MILLIERS DE LOGEMENTS[a]

	Immigration faible, taux constant de constitution de ménages	Immigration forte, taux constant de constitution de ménages	Immigration faible, augmentation du taux de constitution de ménages	Immigration élevée, augmentation du taux de constitution de ménages
Chiffres réels[b]				
1981–86	----------	156,5	----------	
Projections				
1986–91	170,5	182,5	194,5	205,5
1991–96	146,0	179,0	162,0	195,0
1996–2001	127,5	180,5	144,5	198,5

Source : SCHL, Statistique Canada et projections de Clayton Research Associates.

[a] Comprend les maisons mobiles.
[b] Approximation d'après les logements achevés et estimation des expéditions de maisons mobiles.

■ La demande annuelle globale de logements neufs s'élève entre 1986 et 1991.

Les quatre projections prévoient une demande annuelle plus élevée de logements neufs (y compris les maisons mobiles), entre 1986 et 1991 qu'entre 1981 et 1986.

■ La demande annuelle globale moyenne de logements neufs diminue dans les années 90.

Dans les quatre cas, on s'attend à une diminution de la demande annuelle moyenne de logements neufs au cours des années 1990 par rapport au niveau de 1986-1991, bien qu'il y ait une certaine stabilisation à la fin des années 90 selon les scénarios d'immigration élevée.

Il semble que l'augmentation de la demande de logements neufs qui a caractérisé l'après-guerre jusqu'aux années 70 soit maintenant terminée. Bien qu'on s'attende à une reprise de la demande annuelle moyenne à la fin des années 80 par rapport à la première moitié de la décennie, surtout parce que la demande a été réduite au cours de la première moitié de cette décennie par la flambée des taux d'intérêt et la récession, on prévoit que la baisse à long terme de la demande reprendra dans la première moitié des années 90.

Maintien de la préférence pour la propriété

Depuis la guerre, les Canadiens manifestent une forte préférence pour la propriété. Environ 62 p. 100 des ménages étaient des propriétaires-occupants au milieu de 1986. La fréquence de la propriété varie cependant selon la composition du ménage et l'âge du chef. Comme il fallait s'y attendre, peu de jeunes ménages sont propriétaires. L'incidence de la propriété atteint un sommet chez les 45 à 64 ans (les trois quarts de ces ménages étaient propriétaires en 1986). L'incidence de la propriété diminue pour les ménages plus âgés, mais ceux des ménages de 65 ans et plus qui restent en ménage sont pour la plupart des propriétaires occupants [4].

Tableau 10. Proportion des ménages qui sont des propriétaires-occupants selon l'âge du chef et le type de ménage, Canada, 1986

Caractéristiques du ménage	Pourcentage de propriétaires
Âge du chef	
Moins de 25 ans	17
De 25 à 34 ans	49
De 35 à 44 ans	70
De 45 à 54 ans	76
De 55 à 64 ans	75
65 ans et plus	64
Type de ménage	
Couples avec enfants à la maison	80
Couples sans enfant à la maison	68
Non famille	35
Familles monoparentales et familles multiples	50
Ensemble des ménages	62

Source : Clayton Research Associates d'après des données du recensement du Canada de 1981.

La génération du *baby-boom* se trouvant dans les groupes d'âge où l'on constate la plus forte incidence de propriété entre 1986 et 2001, il est certain que la demande de logements neufs continuera de porter sur des logements destinés aux propriétaires-occupants.

Tableau 11. Caractéristiques des occupants de logements nouvellement construits pour propriétaires-occupants[a], Canada, 1981

Caractéristiques du ménage	Pourcentage de propriétaires
Âge du chef	
Moins de 25 ans	5
De 25 à 34 ans	43
De 35 à 44 ans	26
De 45 à 54 ans	13
De 55 à 64 ans	8
65 ans et plus	5
Total	100
Type de ménage	
Couples avec enfants à la maison	63
Couples sans enfant à la maison	23
Non famille	8
Familles monoparentales et familles multiples	6
Ensemble des ménages	100

Source : Clayton Research Associates d'après des données du recensement du Canada.

[a] Maisons construites entre 1976 et le milieu de 1981.

Réduction de la demande des groupes d'acheteurs traditionnels dans les années 90

Traditionnellement, la plupart des acheteurs de maisons neuves proviennent d'un segment assez étroit de la population. Il s'agit d'ordinaire de couples avec des enfants, de couples qui désirent avoir des enfants, dont le chef a de 25 à 44 ans. Dans le cadre du cycle de vie familiale, il s'agit de familles primaires avec de jeunes enfants, de familles ayant atteint une certaine aisance et d'un petit nombre de couples nouvellement mariés [5].

La génération du *baby-boom* s'écartera de plus en plus de ces types de ménages tout au long des années 90; d'abord les nouveaux mariés, puis les couples mariés avec de jeunes enfants et finalement, la famille atteignant une certaine aisance. C'est pourquoi les constructeurs de maisons neuves constateront le rétrécissement du marché à l'égard de ces groupes traditionnels d'acheteurs, mais l'importance de la baisse dépendra du niveau d'immigration.

Un intérêt grandissant pour les ensembles à vocation particulière

En un certain sens, les constructeurs ont toujours construit des logements «à vocation particulière». Les immeubles locatifs sont conformes au mode de vie et aux ressources financières des jeunes adultes et des célibataires âgés. Les maisons unifamiliales peu coûteuses sont destinées aux jeunes familles avec des enfants, tandis que les maisons grandes et coûteuses sont ciblées sur la famille qui a atteint une certaine aisance.

Toutefois, l'industrie du logement commence à se rendre compte — et cette tendance devrait s'accentuer — que le logement peut répondre à un grand nombre de besoins et de désirs en plus de ceux qui correspondent aux formes traditionnelles de logement, comme les immeubles locatifs, les maisons destinées aux premiers acheteurs et les maisons de qualité.

Ces besoins découlent de l'évolution du mode de vie (par exemple, un plus grand nombre de couples qui ne désirent pas d'enfant, un plus grand nombre de mères qui travaillent à plein temps et la prise de conscience de la valeur du conditionnement physique). Les constructeurs canadiens ont également constaté la réaction positive de groupes non traditionnels d'acheteurs, comme les couples dont les enfants ont quitté le foyer et les personnes âgées encore actives, à de nouvelles formes de logement et de milieux de vie aux États-Unis.

On constate déjà les premiers signes de cette révolution au Canada; elle prendra sûrement son élan au cours des années à venir. Voici quelques illustrations :

- la popularité croissante des tours d'habitation en copropriété.

En 1986, près de 86 000 propriétaires-occupants du Canada habitaient des immeubles de cinq étages ou plus. Bien qu'elles ne représentent que 1,5 p. 100 du parc de logements pour propriétaires-occupants, les tours d'habitation en copropriété constituent un secteur de croissance du marché du logement neuf. Il y a deux décennies, il n'en existait aucune; entre 1981 et 1986, la demande s'établissait en moyenne à 5 000 logements par année.

Bon nombre de tours d'habitation en copropriété construites au milieu des années 80 sont effectivement des villages autonomes où l'on ne pénètre que sur invitation. Elles ont leurs propres frontières, une clôture périphérique et un contrôle de sécurité à l'entrée. On y trouve des espaces ouverts, des installations intérieures et extérieures de loisirs et de réception. Ces immeubles ont leur propre personnel d'entretien et sont dirigés par un conseil d'administration dont les fonctions ressemblent beaucoup à celles d'un conseil de village. Les résidents peuvent fréquenter leurs voisins lorsqu'ils utilisent les diverses installations ou à des réceptions organisées par le conseil. Le prix d'achat est le prix d'entrée dans ce milieu de vie qui ressemble à un village. Les charges mensuelles équivalent à un impôt foncier municipal. La principale différence entre un village traditionnel et une tour d'habitation en copropriété est que cette dernière est disposée à la verticale.

Tableau 12. Caractéristiques des acheteurs d'appartement dans les tours d'habitation au moment de l'achat, sept villes canadiennes

Caractéristiques du ménage	Pourcentage
Âge du chef	
Moins de 30 ans	7
30–39 ans	14
40–49 ans	18
50–64 ans	44
65 ans et plus	17
Total	100
Type de ménage	
Adultes seulement, de 40 à 64 ans	53
Adultes seulement, de 65 ans et plus	17
Tous les autres	30
Total	100

Source : A. Skaburskis and Associates, National Condominium Market Study, Working Paper 7, *SCHL, 1984, tableaux 3.4 et 3.8B.*

Les tours d'habitation en copropriété intéressent toute une gamme d'acheteurs qui ne font pas traditionnellement partie du grand courant des acheteurs de maisons neuves. Selon une enquête réalisée au début des années 80 par *Skaburskis & Associates*, la plupart des acheteurs d'appartements en copropriété dans les tours d'habitation sont des couples dont les enfants ont quitté le foyer, des personnes âgées encore actives ou des couples sans enfant [6].

Ces tours offrent un milieu de vie qui n'existait pas précédemment dans le marché du logement neuf. Le principal attrait de la copropriété est la possibilité d'éviter d'avoir à s'occuper de l'entretien. La tour d'habitation en copropriété permet de réaliser cet objectif dans un milieu attrayant, offrant toute sécurité, correspondant au besoin réduit d'espace et présentant de nombreux agréments.

■ L'apparition du village de bungalows en grappes.

Ce n'est pas la totalité des couples dont les enfants ont quitté le foyer, des personnes âgées encore actives ni des couples sans enfant qui sont attirés par le mode de vie que permet la propriété et qui désirent également habiter une tour d'habitation. Au début des années 80, un petit nombre de constructeurs ont commencé à leur offrir d'autres choix. *Sifton Properties* de London et *Horizon Village* d'Edmonton sont parmi les chefs de file. Une étude commanditée par les Affaires municipales de l'Alberta permet de jeter une certaine lumière sur ces concepts d'habitation et sur ceux qui les achètent [7].

Le concept de village de retraite commercialisé par *Horizon Village* est une petite communauté (de 32 à 85 logements) comprenant des bungalows, jumelés ou en rangée, destinés à des personnes âgées en santé, financièrement indépendantes et, pour la plupart, retraitées. Le village comprend des installations de loisirs et de réception et assure l'entretien extérieur. Chaque village est une copropriété distincte.

Tableau 13. Caractéristiques des acheteurs de *Horizon Village*, Edmonton

Caractéristiques du ménage	Pourcentage
Âge de l'occupant	
Moins de 55 ans	8
De 56 à 60 ans	15
De 61 à 65 ans	25
De 66 à 70 ans	28
De 71 à 75 ans	18
76 ans et plus	6
Total	100
Situation matrimoniale	
Marié	67
Veuf	28
Divorcé ou séparé	5
Total	100

Source : Lorraine Romank, Ownership Retirement Housing Projects in Alberta, *Alberta Municipal Affairs, 1987, p. A-11.*

Horizon Village intéresse surtout les couples et les personnes seules à la retraite. Près de la moitié des occupants qui ont fait l'objet de l'enquête avaient plus de 65 ans et les trois quarts plus de 60 ans. Moins de 10 p. 100 des occupants avaient moins de 55 ans au moment de l'enquête. La plupart des occupants étaient en bonne ou en excellente santé. Les deux tiers étaient à la retraite.

Tableau 14. Principales raisons du déménagement à *Horizon Village*, Edmonton

Raisons du déménagement	Pourcentage de répondants
Trop d'entretien extérieur	76
Désir d'être avec des personnes d'âge mûr	40
Raisons de santé	33
Maison précédente trop grande	26
Pas d'installation de lavage à l'étage principal	24
La maison avait besoin de réparations majeures	22
Encouragement de la famille	21

Source : Lorraine Romank, Ownership Retirement Housing Projects in Alberta, *Alberta Municipal Affairs, 1987, p. A-2.*

Note : les répondants pouvaient donner plusieurs réponses.

La raison avancée le plus souvent pour le déménagement était le désir d'éviter les tâches d'entretien de l'extérieur. Venaient ensuite le désir de fréquenter des personnes du même âge et les raisons de santé. On mentionnait aussi le fait que la maison antérieure était trop grande et n'avait pas de salle de lavage à l'étage principal.

Il est intéressant de constater que seulement 12 p. 100 des acheteurs avaient envisagé la possibilité d'une tour d'habitation en copropriété avant d'acheter un logement de *Horizon Village*. La plupart possédaient précédemment une maison unifamiliale isolée.

Le succès du concept de *Horizon Village* porte à croire que les couples dont les enfants ont quitté le foyer et les personnes âgées peuvent être attirés par un milieu de vie comportant des caractéristiques qu'on ne retrouve pas dans les lotissements traditionnels de maisons unifamiliales, mais qui ne sont pas des immeubles en hauteur.

- Les regroupements.

L'expérience américaine récente montre que même la génération du *baby-boom* est attirée par le logement à vocation particulière :

> «Pour les membres de la génération du *baby-boom*, qui ont de 23 à 41 ans et qui dominent actuellement le marché du logement en Amérique, le rêve semble être un milieu sans entretien, une sorte de villégiature habillée dans le style pseudo-traditionnel de l'architecture post-moderne.» [traduction]

Les communautés planifiées que l'on construit partout aux États-Unis, de San Diego à Boston, comportent bon nombre d'attraits pour les acheteurs éventuels de la génération du *baby-boom*. La vie quotidienne y prend des allures de villégiature. Le contrôle de sécurité et les clôtures donnent un sentiment de sécurité en milieu insulaire, sans parler du sentiment de communauté et de bon voisinage. C'est ainsi que l'on isole dans les années 80 ceux qui veulent habiter avec leurs semblables. Ces logements sont d'ordinaire regroupés en banlieue.

L'expérience américaine montre que la génération du *baby-boom* ne se contente plus d'une maison abordable. Elle désire un milieu résidentiel qui ajoute à la qualité de la vie. Cela ne signifie pas que la majorité des familles du *baby-boom* qui ont de jeunes enfants ou la majorité des acheteurs qui accèdent à une certaine aisance, même aux États-Unis, ne continueront pas de choisir la maison unifamiliale traditionnelle dans un lotissement traditionnel. Toutefois, on constate l'apparition d'un secteur de marché de plus en plus important — le milieu de vie à vocation particulière.

La demande traditionnelle de maisons unifamiliales est influencée négativement par les facteurs démographiques et par la croissance des ensembles à vocation particulière

Selon le profil traditionnel des acheteurs de maisons unifamiliales neuves, le passage de la génération du *baby-boom* à la fin de la quarantaine et à la cinquantaine pendant les années 90 pourrait avoir un effet très négatif sur les constructeurs de maisons unifamiliales traditionnelles. Traditionnellement, la plupart des familles établies et des couples dont les enfants ont quitté le foyer demeurent dans la maison unifamiliale qu'ils ont achetée au moment où ils étaient en ascension.

La croissance des ensembles à vocation particulière et des communautés destinés aux couples dont les enfants sont partis, aux personnes âgées encore actives et, peut-être, aux familles établies, pourrait avoir un effet très négatif sur la demande de maisons unifamiliales neuves de type traditionnel. Puisque la plupart de ces acheteurs vendront leur maison unifamiliale avant de déménager dans ces nouveaux ensembles, les constructeurs de maisons unifamiliales neuves feront face à une concurrence accrue du marché de la revente.

Plus grand sera le succès des ensembles à vocation particulière, plus forte sera la concurrence pour les constructeurs de maisons unifamiliales traditionnelles.

Le développement du logement-foyer pour les personnes âgées

Par logement-foyer, on entend des logements qui ne sont pas autonomes et qui ne sont donc pas comptés parmi les mises en chantier et les achèvements par la SCHL ni parmi les ménages privés par le recensement du Canada. Les logements-foyers pour personnes âgées peuvent comprendre un lit dans un milieu assurant des soins complets (par exemple, un centre d'hébergement ou un hôpital gériatrique) ou une place dans une maison de retraite qui fournit la chambre, la pension et un minimum de soins (c.-à-d. moins de 1,5 heure par jour de soins infirmiers et personnels).

Tableau 15. Personnes de 65 ans et plus habitant des logements-foyers[a] Canada, 1981 et 1986

	Population de 65 à 74 ans	Population de 75 ans et plus
1981		
Personnes habitant dans des logements-foyers (milliers)	52	155
Population totale (milliers)	1 478	883
Personnes habitant des logements-foyers exprimées en pourcentage de la population	3,5	17,6
1986		
Personnes habitant dans des logements-foyers (milliers)	58	138
Population totale (milliers)	1 650	1 047
Personnes habitant des logements-foyers exprimées en pourcentage de la population	3,5	17,5

Source : Clayton Research Associates d'après des données des recensements du Canada de 1981 et de 1986.

[a] Population n'habitant pas des ménages privés.

La proportion des personnes âgées habitant des logements-foyers augmente fortement avec l'âge. Les trois quarts des personnes habitant ces formes de logement au milieu des années 80 avaient 75 ans ou plus. Le nombre de personnes de 75 ans et plus habitant des logements-foyers a augmenté de plus de 5 000 personnes par année au cours de la première moitié des années 80. On prévoit que ce nombre continuera de s'accroître pendant les années 90 [9].

Le logement-foyer pour les personnes âgées offre des débouchés à l'industrie du logement, soit pour les constructeurs et les investisseurs, soit pour les entrepreneurs généraux. Ainsi, le bureau de Toronto de la SCHL déclarait en avril 1987 que quatre nouveaux ensembles de retraite avaient ouvert leurs portes dans son territoire l'année précédente, et que trois autres ouvriraient vraisemblablement à l'été de 1987 [10]. Ces ensembles comprennent d'ordinaire des chambres privées ou semi-privées d'environ 20 à 25 mètres carrés (215 à 270 pieds carrés). Ils offrent notamment des repas communautaires, des installations de loisirs et des installations sociales.

Une autre option qui a suscité beaucoup d'intérêt mais, jusqu'ici, peu de mesures concrètes, sont les baux viagers — moyen par lequel les personnes âgées qui ont un actif important mais un revenu restreint peuvent verser une somme forfaitaire en échange d'une garantie d'occupation à vie comprenant des soins, des repas et l'accès aux services d'urgence [11].

Les acheteurs de maisons neuves s'intéressent de plus en plus à la qualité, au caractère distinctif et à la valeur

Le vieillissement de la génération du *baby-boom*, la croissance du nombre d'acheteurs âgés et de ceux dont les enfants sont partis, en plus de l'évolution du mode de vie, portent à croire que l'acheteur sera de plus en plus exigeant à l'avenir. Le désir de personnalisation suggère une plus grande variété de modèles et un plus grand nombre de caractéristiques particulières. Les acheteurs insisteront de plus en plus sur la valeur et la qualité, car ils seront de plus en plus au moins d'âge moyen.

LES NOUVEAUX PRODUITS DE LOGEMENT

Nous traitons ici deux possibilités d'évolution de la maison unifamiliale : la taille moyenne et ce que l'on appelle la «maison intelligente».

La taille moyenne des maisons unifamiliales neuves diminuera vraisemblablement dans les années 90

Depuis de nombreuses années, on constate deux tendances apparemment contradictoires : la diminution de la taille moyenne de la famille et l'augmentation de la taille moyenne des maisons unifamiliales.

Entre 1976 et 1986, la taille moyenne de la famille canadienne est passée de 3,5 personnes à 3,1 personnes, soit une diminution de 11 p. 100 [12]. Au cours de la même décennie, la taille moyenne des nouvelles maisons unifamiliales financées par la LNH est passée de 99 mètres carrés (1 065 pieds carrés) à 113 mètres carrés (1 215 pieds carrés), soit une augmentation de 14 p. 100 [13].

La tendance aux ensembles à vocation particulière réduira vraisemblablement la taille moyenne des maisons unifamiliales construites pendant les années 90. *Skaburskis & Associates* révèle que près de 85 p. 100 des acheteurs de logement en copropriété qui étaient précédemment propriétaires avaient habité une maison unifamiliale et que dans les deux tiers des cas, celle-ci était plus grande que leur nouveau logement [14]. Puisqu'on s'attend à ce que bon nombre d'acheteurs de maisons à vocation particulière soient des propriétaires de maisons traditionnelles plus grandes, ce seul fait devrait faire diminuer la taille moyenne des maisons unifamiliales neuves.

Les nouvelles maisons seront plus intelligentes

Il ne fait guère de doute que la révolution informatique atteindra le logement, influençant non seulement le mode de construction, mais aussi la qualité de vie des occupants. Une mesure importante à cet égard est la «maison intelligente» mise au point par la *NAHB Research Foundation Inc.*, filiale de la *U.S. National Association of Home Builders* [15].

La «maison intelligente» est surtout affaire de câblage. Un même câble assure trois fonctions : distribution de l'énergie, distribution de signaux de commandes et de données, distribution de signaux audio et vidéo. Il s'agit d'utiliser une même prise pour les lampes, les séchoirs, les détecteurs de sécurité et les hauts-parleurs de télévision et de stéréo. Le système a l'avantage de permettre l'interaction entre les appareils, puisque tout passe par un réseau central.

L'objectif de la «maison intelligente» est de rendre les maisons neuves plus confortables, moins dangereuses, plus faciles à gérer et moins coûteuses à entretenir.

LES TRAVAUX DE RÉNOVATION

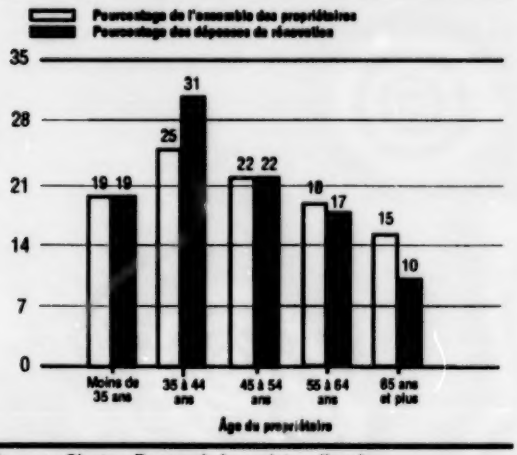
Comme nous l'avons mentionné au document de travail n° 1, les travaux de rénovation, au sens large, comprenant les réparations, les modifications, les améliorations, les additions et les transformations, constituent le secteur de croissance de la production de logements depuis le début des années 70. Les dépenses totales pour la rénovation résidentielle, exprimées en dollars constants de 1986, ont grimpé de plus de 50 p. 100 entre 1976 et 1986, passant de 8,6 à 13,3 milliards de dollars. En 1986, les dépenses de rénovation étaient presque aussi importantes que les dépenses pour la construction de résidences neuves (à l'exclusion des terrains) — soit 13,3 milliards de dollars en comparaison de 14,5 milliards.

La présente section étudie le profil de croissance des dépenses de rénovation au cours des 15 prochaines années.

Le total des dépenses réelles de rénovation par les propriétaires-occupants continuera vraisemblablement d'augmenter

Les indicateurs du volume futur des travaux de rénovation résidentielle, mesurés d'après les dépenses en dollars constants, livrent un message ambigu. Les données de l'enquête de 1984 sur les dépenses des familles de Statistique Canada révèlent que les dépenses moyennes de rénovation par propriétaire-occupant habitant un grand centre urbain atteignent leur sommet pour les propriétaires âgés de 35 à 44 ans [16]. Puisque la génération du *baby-boom* se retrouve surtout dans cette cohorte d'âge, on pourrait conclure, à tort, qu'on est arrivé à l'âge d'or des rénovations — avec le vieillissement de la génération du *baby-boom*, on pourrait s'attendre à ce que les dépenses réelles de rénovation se stabilisent dans les années 90.

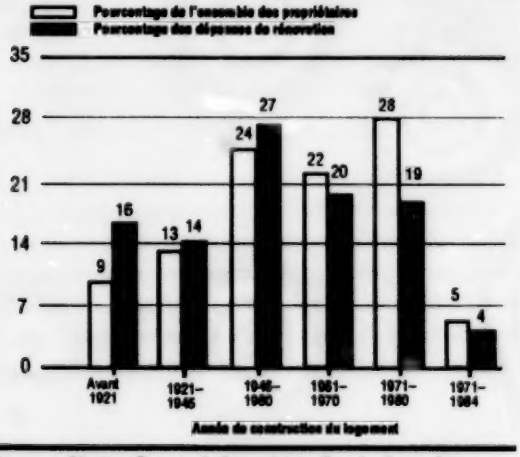
Figure 12. Répartition des dépenses de rénovation des propriétaires-occupants, selon l'âge du propriétaire, grands centres urbains, 1984



Source : Clayton Research Associates d'après l'enquête FAMEX de Statistique Canada.

Ceci est improbable. Les dépenses de rénovation demeurent élevées pour les propriétaires de 45 à 54 ans de même que pour ceux de 55 à 64 ans. Traditionnellement, un nombre assez restreint de propriétaires-occupants de la fin de la quarantaine et de la cinquantaine achètent une maison neuve, mais ils continueront de dépenser des sommes considérables pour la rénovation, et cette tendance s'accentuera vraisemblablement à mesure qu'augmentera le revenu réel.

Figure 13. Répartition des dépenses de rénovation des propriétaires-occupants d'après l'année de construction du logement, grands centres urbains, 1984



Source : Clayton Research Associates d'après l'enquête FAMEX de Statistique Canada.

En outre, la somme de dépenses présente une corrélation positive avec l'âge du parc de logements. À mesure que ce parc vieillira, les dépenses réelles de rénovation par logement devraient augmenter. Enfin, le développement des ensembles à vocation particulière pour les couples dont les enfants ont quitté le foyer et pour les personnes âgées encore actives signifiera qu'un plus grand nombre de familles atteignant une certaine aisance et, dans une mesure moindre, de familles avec de jeunes enfants emménageront dans les logements ayant appartenu précédemment à ces acheteurs. Bon nombre de ces acheteurs risquent d'entreprendre des rénovations majeures peu après l'achat de la maison.

Quant à la question de savoir si le volume des dépenses réelles de rénovation augmentera suffisamment pour compenser la diminution des dépenses réelles pour la construction neuve, on ne peut que formuler des hypothèses. Les projections préparées par *Clayton Research Associates* pour l'Ontario portent à croire qu'il en est ainsi pour cette province, mais peut-être pas pour l'ensemble du pays [17].

Tableau 16. Comparaison des dépenses de rénovation résidentielle au Canada et aux États-Unis selon le mode d'occupation, 1985, milliards de dollars

	Canada	États-Unis	
Mode d'occupation	**$ CAN**	**$ US**	**$ CAN**
Propriétaire-occupant	11,0	50,8	69,3
Locataire	1,6	29,5	40,3
Total	12,6	80,3	109,6

Source : Clayton Research Associates d'après des données de Statistique Canada, de Regis J. Sheehan & Associates et de la Banque du Canada.

L'augmentation des dépenses réelles de rénovation pour les logements locatifs pourrait être freinée par le contrôle des loyers

Selon les estimations de Statistique Canada, les propriétaires-bailleurs ne rendent compte que d'une part modeste du total des dépenses de rénovation au Canada — seulement 13 p. 100 en 1985. Ces dépenses de 1,6 milliard sont faibles en comparaison des estimations pour les États-Unis, bien que les logements locatifs rendent compte de près de 40 p. 100 du parc de logements de chaque pays. Aux États-Unis, on estime que les rénovations des logements locatifs rendent

compte de 37 p. 100 du total des dépenses de rénovation résidentielle (29,5 milliards de dollars américains en 1985). En outre, les dépenses réelles de rénovation pour les logements locatifs augmentent rapidement aux États-Unis depuis le début des années 80; elles ont plus que doublé entre 1982 et 1986.

On ne sait si les différences entre les deux pays sont dues aux méthodes statistiques ou représentent des différences réelles. Les chiffres américains sont fondés sur une enquête auprès des propriétaires-bailleurs, tandis que ceux de Statistique Canada se fondent sur les permis de construction, qui constituent une mesure notoirement incomplète des travaux de rénovation. C'est pourquoi il est très possible que les chiffres canadiens soient fortement sous-estimés.

L'augmentation des travaux de rénovation des logements locatifs dans les années 80 aux États-Unis a été liée à la croissance des loyers réels :

> «Pendant plus d'une décennie, les propriétaires ont reporté les travaux d'entretien; la forte augmentation des loyers rend de nouveau rentable l'investissement dans les logements locatifs existants.» [18] [traduction]

Il semble vraisemblable qu'à mesure que le parc de logements locatifs du Canada vieillira et deviendra désuet, il faudra augmenter considérablement les dépenses réelles d'entretien et d'amélioration [19]. Toutefois, l'augmentation des dépenses sera déterminée dans une large mesure par l'existence de contrôles des loyers tout au long des années 90, en particulier par les augmentations de loyer permises dans les vieux immeubles et par le taux de rendement permis sur l'investissement pour la rénovation.

Dans la mesure où l'augmentation des loyers réels des immeubles existants constitue un facteur déterminant du volume de dépenses de rénovation dans le marché locatif, on ne peut s'attendre à des travaux de rénovation importants de la part du secteur privé dans les sept provinces qui réglementent les loyers, car il est peu probable que l'augmentation du loyer des immeubles d'un certain âge dépasse de beaucoup le taux d'inflation [20]. Sans possibilité d'augmentation des bénéfices, de nombreux propriétaires risquent de retarder les grands travaux de rénovation [21]. En outre, il est peu probable que les subventions gouvernementales pour les travaux de rénovation des logements locatifs soient suffisantes pour entraîner une croissance substantielle de cette catégorie de dépenses de rénovation.

LES TECHNOLOGIES DE CONSTRUCTION

Les technologies informatiques pourraient susciter une révolution des procédés de construction. Nous étudions ici ces possibilités pour les industries de la construction de maisons unifamiliales et de la construction résidentielle entre 1986 et 2001. Nous traiterons également des conséquences des mesures gouvernementales visant à favoriser prioritairement la recherche technologique et à abroger ou à modifier les règlements trop rigoureux.

L'informatique ne provoquera pas une révolution technologique majeure

Les caractéristiques propres au marché des maisons unifamiliales, qui ont empêché la généralisation des techniques de montage imitées des usines risquent également d'entraver la mise en œuvre de la fabrication aidée par ordinateur (FAO) dans le procédé de construction de maisons. Toutefois, les fabricants de produits de construction adopteront de plus en plus ces techniques, puisqu'elles sont plus adaptées à la fabrication. Elles permettent aux fabricants de réaliser des économies d'échelle tout en assurant une plus grande souplesse au niveau du produit. Ceci est particulièrement important pour les fabricants de produits dont il faut adapter le modèle et la taille au marché de la rénovation.

La conception assistée par ordinateur (CAO) présente de bien meilleures possibilités d'adoption généralisée par l'industrie de la construction domiciliaire, surtout par les grands constructeurs spécialisés dans les ensembles à vocation particulière. La CAO leur permettra de réagir mieux et plus rapidement à l'évolution de la demande et d'accorder aux acheteurs

un plus grand choix en ce qui concerne les caractéristiques et l'apparence de la maison. Toutefois, il semble que la CAO présente des possibilités un peu plus grandes dans le secteur de la rénovation que dans celui de la construction de maisons neuves.

En même temps qu'on utilisera de plus en plus les ordinateurs personnels pour l'établissement des coûts et l'ordonnancement, les technologies informatiques risquent d'être de plus en plus acceptées dans l'industrie. Toutefois, comme dans le cas de la plupart des progrès technologiques d'après-guerre, les changements présenteront vraisemblablement un caractère évolutionnaire plutôt que révolutionnaire entre 1986 et 2001. Les conséquences seront vraisemblablement une qualité plus élevée et un plus grand choix pour le consommateur plutôt qu'une réduction des coûts des constructeurs et des rénovateurs.

Les mesures gouvernementales pourraient accroître l'efficacité

En assurant le financement des recherches et la diffusion des résultats, le gouvernement pourrait accélérer quelque peu l'innovation dans les secteurs de la construction de maisons neuves et de la rénovation entre 1986 et 2001 en comparaison des deux dernières décennies. Toute mesure visant à rendre l'application des règlements plus positive et à réduire les coûts inutiles serait également positive.

RÉSUMÉ DU CHAPITRE

On prévoit que la demande globale de logements neufs diminuera au cours des années 90 par rapport à la dernière moitié des années 80, mais l'ampleur de la baisse dépendra de l'immigration et du taux de constitution des ménages. La demande devrait continuer de porter surtout sur les logements destinés aux propriétaires-occupants; on prévoit toutefois un déplacement de la demande depuis les maisons unifamiliales isolées traditionnelles vers les ensembles à vocation particulière où le logement fait partie intégrante de l'ensemble où il se situe. Les acheteurs proviendront de plus en plus de groupes non traditionnels et seront de plus en plus exigeants. Il est probable que la taille moyenne des maisons diminuera quelque peu alors que leur «intelligence» augmentera sans aucun doute.

On s'attend à ce que les travaux de rénovation du parc existant continuent d'augmenter, même si le contrôle des loyers risque de ralentir les travaux de rénovation entrepris par les propriétaires-bailleurs dans plusieurs provinces.

On s'attend à ce que les technologies informatiques se répandent. Toutefois, les changements qu'on peut prévoir avant la fin des années 90 devraient présenter un caractère évolutionnaire et accroître la qualité et les choix offerts aux consommateurs au lieu de diminuer les coûts des constructeurs et des rénovateurs. Les mesures gouvernementales visant à accélérer l'innovation et à rendre l'application des règlements plus positive devraient être favorables au marché du logement.

CHAPITRE TROIS
L'ÉVOLUTION TECHNOLOGIQUE DES PROCÉDÉS DE PRODUCTION DES MAISONS UNIFAMILIALES

C'est une tâche complexe que de prédire le progrès technologique des maisons. Il est encore plus difficile de prédire l'évolution du procédé de production lui-même. Par exemple, dans les années 30 et surtout dans les années 40, de même que dans les années 50 et 60, on prédisait qu'il était imminent que la construction de maisons unifamiliales se fasse en usine et que l'industrie devienne donc une industrie efficace de fabrication.

Toutefois, ces prévisions se sont avérées fausses. Les prédictions les plus prudentes des années 30 et 40 quant à la mesure dans laquelle les maisons de l'avenir seraient composées d'éléments usinés commençaient tout juste à se réaliser dans les années 60. Nous avons suivi une bonne partie de cette évolution dans le document de travail n° 2, en signalant aussi qu'il n'y avait guère eu de progrès au chapitre des procédés de production canadiens depuis les années 60. Il est en tout cas certain que la tendance à la fabrication en usine s'est inversée.

On peut dire qu'en 1987, l'industrie canadienne de la construction de maisons unifamiliales est souple et productive. Néanmoins, elle a essentiellement abandonné toute tentative d'intégrer davantage la fabrication en investissant dans des usines et des réseaux régionaux de distribution. La dernière entreprise existante de fabrication de maisons à grande échelle s'est développée à l'extérieur de l'industrie de la construction domiciliaire comme telle. *Atco Industries*, autrefois *Alberta Trailer*, a réussi dans les années 60 à produire des maisons pour les camps industriels. L'entreprise livre maintenant ses maisons, ainsi que d'autres types de maisons à caractère industriel et institutionnel, à 65 pays [1]. Cet exemple est toutefois isolé et n'a presque aucun rapport avec les grands courants de la construction domiciliaire au Canada.

Néanmoins, toute prévision concernant l'évolution technologique devrait vraisemblablement partir du postulat que le procédé de production de maisons ne sera pas immuable.

LA TECHNOLOGIE DE LA CONSTRUCTION EN SUÈDE, AU JAPON ET AUX ÉTATS-UNIS

La production de maisons, même de maisons unifamiliales isolées à ossature de bois, n'est pas la même partout au monde. L'étude du procédé de production dans d'autres pays, particulièrement en Suède, au Japon et aux États-Unis, permet d'éclairer dans une certaine mesure le potentiel technologique de l'industrie canadienne de la construction domiciliaire.

La Suède

En raison de l'urbanisation, de l'augmentation des coûts de construction et d'un refus de plus en plus marqué du travail à l'extérieur, particulièrement au cours des longs mois d'hiver, le monde des affaires, le monde syndical et le gouvernement ont commencé au milieu des années 60 à promouvoir en Suède l'industrialisation de la production des logements [2]. La Suède produit maintenant en usine environ 90 p. 100 de ses logements unifamiliaux [3]. Elle en exporte également vers les pays avoisinants, au Moyen-Orient, en Afrique du Nord et, à petite échelle, aux États-Unis. La Suède compte environ 55 entreprises industrielles de logement, dont 12 sont importantes. Les acheteurs sont habitués à une qualité très élevée et à une efficacité énergétique supérieure; bon nombre de fabricants offrent également un bon choix de modèles au moyen de la CAO et parfois de la CAO/FAO [4].

Le gouvernement suédois a de nombreux liens avec le monde des affaires, le mouvement syndical et les coopératives :

- il aide à stabiliser la demande, étant en quelque sorte un acheteur important;
- il tente de décloisonner les métiers en permettant aux ouvriers de travailler à presque toutes les tâches (électricité, plomberie, etc.) pourvu qu'ils aient été formés;

■ il applique des codes uniformes fondés sur le rendement et a mis en place des mécanismes centraux d'homologation technique; et

■ il participe aux recherches des secteurs public et privé orientées sur la production et la qualité [5].

Essentiellement, tous les logements unifamiliaux de la Suède sont produits par le secteur privé [6]. On garantit de façon routinière les composantes et la façon pour plusieurs années [7]. Toutefois, après deux décennies d'un fort volume de production de logements de qualité, la demande a été satisfaite dans une large mesure. La surcapacité de l'industrie suédoise oblige donc à des efforts plus intensifs et efficaces d'exportation des systèmes de production et des logements eux-mêmes.

Le Japon

Depuis une date beaucoup plus récente, le Japon met assez fortement l'accent sur l'industrialisation de la production de logements. Cinq grands fabricants, construisant chacun de 12 000 à 400 000 logements en 1983, dominent le secteur du logement préfabriqué qui a capturé environ 15 p. 100 du marché national de maisons unifamiliales isolées. Surtout, il s'est emparé d'une bonne partie du haut de gamme.

Les logements préfabriqués sont intéressants en raison de leur qualité élevée et, peut-être, du fait que le marché à revenu élevé s'intéresse beaucoup à la haute technologie. En tout cas, il n'y a pas d'économie; les constructeurs traditionnels ont réduit leurs coûts au niveau de ceux du secteur préfabriqué et offrent souvent une qualité semblable. Les fabricants exportent également à petite échelle leurs systèmes, leurs usines et leurs connaissances, mais pas d'ordinaire des logements, en Chine, en Corée et à Taiwan.

Comme en Suède, la rationalisation et l'application de codes et de normes, la création d'organismes d'homologation technique et la présence d'une main-d'œuvre non syndiquée et polyvalente ainsi que la formation caractérisent l'industrie du logement préfabriqué au Japon. Toutefois, ces caractéristiques relèvent un peu plus du secteur privé au Japon qu'en Suède. Les fabricants de maisons produisent leurs propres matériaux, s'occupent de R et D, donnent des garanties de dix ans et financent même les acheteurs. Ils ont également des représentants partout au pays et vendent au moyen de «parcs de l'habitation» qui présentent les produits de divers constructeurs.

À la différence des grands constructeurs industrialisés, les constructeurs traditionnels, qui construisent toujours la majorité des maisons, utilisent des méthodes qui rappellent un peu celles utilisées au Canada dans les années 30.

On utilise beaucoup l'ossature de bois tant pour les maisons préfabriquées que pour les maisons construites sur chantier, mais les logements préfabriqués utilisent également les systèmes à voiles minces de contreplaqué. Les fabricants japonais produisent également des systèmes d'acier léger, des systèmes en béton léger autoclavé préfabriqué (PALE), de même que d'autres combinaisons de matériaux.

Il semble que le secteur de fabrication de maisons du Japon soit en expansion en raison du fait que le marché à haut revenu insiste sur la qualité et la technologie (y compris la personnalisation par CAO) et non parce qu'il serait subventionné. Inversement, les constructeurs traditionnels sont toujours subventionnés, même si le gouvernement japonais désire déplacer la main-d'œuvre de ces entreprises relativement non productives [8].

États-Unis

Même si les codes locaux du bâtiment et les compétences sont moins rationnalisés et consolidés qu'au Canada, l'industrie américaine du logement compte un petit nombre d'entreprises régionales proportionnellement plus importantes que celles du Canada et produit une plus grande proportion de ses maisons unifamiliales neuves en usine. Il y a une certaine confusion quant à la part du marché qui revient au logement préfabriqué aux États-Unis. Selon des estimations récentes, de 20 à 50 p. 100 des nouveaux logements unifamiliaux peuvent être considérés comme préfabriqués si l'on inclut les maisons mobiles [9].

Le secteur américain de fabrication de maisons se concentre sur le bas de gamme, utilisant des usines rudimentaires et une forte proportion de main-d'œuvre non spécialisée. Le contrôle de la qualité est considéré comme un des problèmes majeurs de ces fabricants.

Dans une étude publiée récemment, le bureau américain de l'évaluation technologique suppose que si l'industrie de la fabrication de maisons n'est pas plus avancée aux États-Unis, c'est en raison du manque d'uniformité des codes du bâtiment et des fortes fluctuations de la demande. Ce rapport souligne la possibilité d'augmentation des importations de systèmes de préfabrication ou de maisons préfabriquées de Suède, du Japon et du Canada. Pour maintenir l'industrie américaine en santé et réussir à exporter, le rapport réclame une plus grande participation du secteur public à la recherche et au développement, la réduction des fluctuations excessives de la demande, la rationalisation des codes du bâtiment, des inspections par des tiers, des labels de qualité, l'étiquetage énergétique et la classification de la main-d'œuvre de montage. Le rapport recommande également que l'industrie s'intéresse à des systèmes de construction de haute technologie, comprenant des cuisines et salles de bains modulaires avancées, des centres de contrôle et des appareils électroménagers, s'ajoutant à des modalités intéressantes de financement.

L'ÉVOLUTION TECHNOLOGIQUE DE LA PRODUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES

Nous présentons ici quelques remarques concernant l'évolution technologique possible du procédé de production de maisons unifamiliales d'ici la fin du siècle. Nous présentons également les divers postulats qui sous-tendent ces prévisions.

Les postulats

Toute prédiction de l'évolution technologique doit reposer sur certains postulats :

- La main-d'œuvre diminuera tout au long des années 90, comme il est prévu au chapitre premier. La main-d'œuvre de construction sur chantier pourrait être plus rare que la main-d'œuvre en général, car on voudra de moins en moins travailler à l'extérieur par mauvais temps ou se soumettre aux variations cycliques de la construction résidentielle.

- Les gouvernements n'appliqueront pas des mesures favorisant les travaux sur chantier par rapport au travail en usine et prendront plus probablement quelques mesures discrètes orientées dans l'autre sens.

- Malgré la fragmentation de la demande de maisons unifamiliales neuves, quelques centres urbains relativement importants continueront de rendre compte d'une part disproportionnée de la demande.

- Les consommateurs insisteront davantage sur la qualité et sur des garanties globales à long terme pour les maisons unifamiliales.

- La part des grands constructeurs de l'ensemble du marché des maisons unifamiliales connaîtra une légère augmentation.

- Le libre-échange ou la libéralisation des échanges sera partie intégrante du contexte nord-américain dans les années 90.

Changements prévus

D'après les postulats ci-dessus, les progrès technologiques suivants pourraient survenir dans le procédé de production des maisons unifamiliales :

- le contenu usiné augmentera vraisemblablement.

On s'attend à ce que les composantes usinées augmentent leur pénétration du marché d'ici la fin du siècle. Il pourrait également en être de même, de façon graduelle, pour les maisons préfabriquées.

- Pour les parements des murs et des toits, les produits dérivés du bois devraient faire une plus forte concurrence aux métaux et à l'asphalte.

Les métaux emboutis et les thermoplastiques commenceront sans doute aussi à faire une forte concurrence. Les bétons préfabriqués légers et isolants deviendront le parement de prestige. Quel que soit le matériau utilisé, les fabricants tenteront comme toujours de le faire ressembler à des bardeaux, à des tuiles, à des déclins de bois ou à des pierres naturelles.

- La percée des sous-sols de bois devrait augmenter.

Les sous-sols construits de panneaux traités dérivés du bois concurrenceront de plus en plus les systèmes de béton préfabriqué léger, offrant un espace habitable sec et exempt de moisissure.

■ On s'attend à ce que l'ossature et les panneaux à voiles minces soient de plus en plus constitués de dérivés du bois.

Le bois reconstitué, en forme de I et d'autres formes efficaces, devrait concurrencer et remplacer les poteaux, les solives et même les fermes de plancher et de toit [10]. Ces produits utilisent moins de bois, provenant de petits arbres rebuts, et permettent une grande profondeur pour recevoir l'isolant et les services. Les débouchés pour les produits canadiens de ce genre comprendront une bonne partie de l'Amérique du Nord.

■ Les systèmes permettront la mise en place des circuits nécessaires à la maison «intelligente».

Dans une maison «intelligente», un seul circuit reconnaît et dessert tous les appareils et dispositifs à courant électrique alternatif ou continu, les signaux de télévision et de téléphone, les systèmes d'alarme et les systèmes d'intercommunication au moyen d'interrupteurs à puces fixés sur chaque dispositif. Le circuit est complètement à l'abri des incendies et sûr pour les enfants. On accepte déjà facilement le contrôle informatique central du chauffage, de la climatisation et la commande des appareils par téléphone.

■ Les changements du procédé de production devraient varier selon le prix de la maison.

Les maisons de haut de gamme devraient utiliser de plus en plus les dérivés du bois, par exemple pour des systèmes entièrement précoupés, les ossatures préfabriquées, de grands panneaux ou des modules de la taille d'une pièce comme ceux que l'on produit actuellement au Japon.

Pour le haut de gamme, le béton préfabriqué ultra-léger concurrencera vraisemblablement les dérivés du bois. À tout le moins, les bétons ultra-légers peuvent fournir un placage d'ensemble isolant et décoratif susceptible de remplacer la brique (la céramique actuellement utilisée au Japon pourrait en être le précurseur).

Les cuisines seront encore assemblées à peu près comme maintenant, mais comprendront vraisemblablement un centre de contrôle informatique et des appareils «intelligents». Dans toutes les gammes de prix, les salles de bains comprendront de plus en plus des unités ou sous-unités de plastique regroupant la baignoire, la douche et la coiffeuse, conçues afin d'assurer le maximum de souplesse pour le placement et l'apparence. Les tuyaux de plastique domineront également tous les marchés.

Pour le bas et le milieu de gamme, la superstructure de dérivés du bois évoluera à peu près de la même façon que pour le haut de gamme. Les éléments préfabriqués, là où ils seront utilisés, seront surtout de grands modules en forme de boîte.

■ Les systèmes de chauffage, d'aération et de refroidissement devraient utiliser de plus en plus la technologie de la pompe thermique qui récupère la chaleur de l'air évacué.

Selon les facteurs économiques énergétiques, y compris l'investissement déjà engagé dans l'infrastructure de distribution, on pourrait passer à la forme avancée de la pompe thermique utilisant le gaz naturel.

■ Les plaques de plâtre, peu coûteuses et résistantes à l'incendie continueront vraisemblablement de dominer les parements intérieurs, mais les joints et la finition se feront en une seule opération.

■ On s'attend à ce que les matériaux et les composantes soient de plus en plus expédiés partout au Canada, tandis que les produits et les composantes de produits dérivés du bois seront de plus en plus expédiés vers les États-Unis. Ces produits pourraient accroître considérablement les exportations canadiennes de produits de construction aux États-Unis d'ici la fin des années 90.

CHAPITRE QUATRE
L'ÉVOLUTION DE LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE DU LOGEMENT

L'industrie du logement demeurera soumise aux aléas de son environnement externe et technologique. Certains de ces changements favoriseront peut-être les grandes entreprises et d'autres les petites entreprises, mais il semble certain que le nombre de constructeurs de logements neufs diminuera entre 1986 et 2001. Inversement, tout porte à croire que le nombre d'entreprises spécialisées dans la rénovation résidentielle augmentera, mais cette augmentation dépendra de la mesure dans laquelle les travaux seront effectués par des rénovateurs proprement dits (des entreprises faisant des rénovations impliquant plus d'un corps de métier) ou par des entrepreneurs spécialisés (qui ne sont pas classés ici parmi les rénovateurs).

Nous présentons dans ce chapitre une série de prédictions quant aux tendances futures de la structure de l'industrie du logement, particulièrement de la construction de maisons unifamiliales et de la rénovation. Bien qu'elles soient à certains égards de simples conjectures, ces prévisions tiennent compte des forces externes qui devraient jouer, de l'évolution prévue du procédé de production et des caractéristiques inhérentes au marché du logement.

L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION DE MAISONS UNIFAMILIALES

L'évolution de la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales dépendra du cadre externe, notamment de l'évolution technologique, de même que de la nature même du marché du logement. Nous traitons d'abord des conséquences prévues de l'environnement externe et technologique sur les constructeurs de maisons unifamiliales en général avant de traiter des conséquences pour la structure de l'industrie.

Des forces contradictoires

La seule certitude dont jouissent les constructeurs de maisons unifamiliales, c'est que la demande totale diminuera dans les années 90. Les forces qui les influenceront sont contradictoires et on ne peut que formuler des conjectures quant à leur effet.

Toutefois, les tendances actuelles de l'industrie des supermarchés montrent qu'il peut y avoir des débouchés dans un marché stagnant ou en baisse. Les ventes des supermarchés ont plafonné pendant de nombreuses années au milieu de années 80, en raison de la popularité croissante des restaurants et des épiceries spécialisées. Toutefois, des observateurs astucieux ont constaté la possibilité d'une solution de rechange : l'hypermarché. L'hypermarché a été une réussite immédiate tandis que bon nombre de supermarchés traditionnels n'arrivaient pas à survivre. Il se présentera des occasions semblables à l'avenir pour l'industrie de la construction de maisons unifamiliales.

- La demande se fragmente de plus en plus.

Comme nous l'avons indiqué au chapitre deux, les acheteurs de maisons se diversifient de plus en plus. La ventilation traditionnelle de la composition des ménages — le cadre du cycle de vie familiale — exclut une proportion de plus en plus considérable de la population du pays. Le constructeur de maisons unifamiliales sera de plus en plus amené à fournir des logements abordables et de bonne qualité aux familles monoparentales, aux familles sans enfant, aux célibataires âgés et d'âge moyen. Ce sera un défi, car bon nombre de ces ménages ont un revenu restreint; le marché de la revente et les promoteurs d'immeubles d'habitation seront souvent beaucoup mieux placés pour répondre à cette demande. Il y aura toutefois des débouchés pour les constructeurs de maisons unifamiliales qui auront un sens des affaires suffisamment aigu pour sortir du cadre traditionnel des maisons destinées aux premiers acheteurs et à ceux qui désirent mieux se loger.

La demande se fragmente encore davantage en raison des divergences de mode de vie. On ne peut plus classer facilement les gens. Les parents de jeunes

enfants ne recherchent pas nécessairement tous le même produit de logement. Le choix dépendra notamment de la participation à la population active et des aspirations de carrière des deux conjoints, de leur niveau d'instruction, de leur façon d'élever et d'éduquer leurs enfants et de l'importance qu'ils accordent au logement. De plus, on s'attend à ce que les acheteurs éventuels appartenant à des ménages assez semblables et ayant à peu près le même mode de vie exigeront une plus grande variété de modèles et l'adaptation de leur maison à leurs besoins personnels.

Toutes choses étant égales par ailleurs, la fragmentation de la demande devrait, pour deux raisons, favoriser les petits constructeurs, surtout ceux qui ne construisent que quelques maisons chaque année. Le petit constructeur traite directement avec les acheteurs et devrait donc être bien au courant de l'évolution de leurs préférences. Il est aussi souvent mieux placé pour modifier les plans à la demande des acheteurs et pour adapter rapidement son produit à l'évolution de la demande. Toutefois, certains petits constructeurs, notamment ceux qui ne sont pas engagés à long terme dans l'industrie, ne profiteront pas de ces occasions.

Cependant, pour un nombre croissant d'acheteurs, le mode de vie dépasse la simple structure de la maison. L'ambiance et les agréments qu'offre la communauté (lotissement) où se situe la maison deviendront des facteurs de décision de plus en plus importants. Les grands constructeurs et les constructeurs-promoteurs intégrés sont mieux placés pour fournir un ensemble comprenant à la fois la maison et les agréments et l'ambiance communautaires. Même si ce sont des promoteurs fonciers qui répondent au désir croissant de milieux de vie à vocation particulière en fournissant l'infrastructure communautaire et en permettant aux constructeurs de construire les maisons, ils emploieront vraisemblablement des constructeurs de taille moyenne (par exemple, ceux qui construisent de 25 à 99 maisons par année). Les associations entre les promoteurs et les petits constructeurs seront vraisemblablement impossibles, étant donné les problèmes que pose l'obligation de traiter avec un grand nombre de petits constructeurs.

■ Les technologies informatiques favorisent les grands constructeurs.

Il est très probable que l'informatique pénétrera de plus en plus l'industrie de la construction de maisons unifamiliales. Une plus grande utilisation des ordinateurs pour la gestion de la conception et de la construction permettra aux grands constructeurs de réagir plus rapidement aux exigences particulières des acheteurs (les grands constructeurs sont ceux qui construisent au moins 100 maisons par année). En outre, l'usage accru de composantes usinées donnera aux grands constructeurs la possibilité de fournir des maisons de plus haute qualité.

■ Les caractéristiques du marché du logement continueront d'empêcher la croissance de grands constructeurs.

Nous avons signalé au document de travail n° 1 que le marché canadien du logement comporte plusieurs caractéristiques qui empêchent l'apparition de très grandes entreprises et favorisent les petites entreprises. Il s'agit d'une forte dispersion géographique de la demande (même si un nombre relativement restreint de centres urbains rendent compte d'une part disproportionnée de la demande), un produit lié à un emplacement s'ajoutant au coût élevé du transport, les divergences entre les règlements locaux et la facilité d'entrer dans l'industrie.

D'ici la fin du siècle, il pourrait y avoir une certaine uniformisation de la réglementation municipale de la construction et de l'aménagement foncier. Il pourrait être plus difficile d'entrer dans l'industrie dans les provinces où les constructeurs doivent s'inscrire auprès d'un programme provincial de garantie (comme c'était le cas en Ontario et au Québec au milieu de 1987) si les programmes de garantie imposent des exigences plus rigoureuses à leurs membres en vue d'améliorer la qualité du produit. Toutefois, ces changements ne suffiront vraisemblablement pas à entraîner des changements importants de la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales.

Des changements importants de la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales

L'évolution de l'environnement externe et technologique laisse présager un certain nombre de changements qui pourraient survenir dans la structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales.

■ Maintien d'un grand ensemble de petits constructeurs.

Le nombre des petits constructeurs (ceux qui construisent moins de 25 maisons par année) devrait diminuer considérablement entre 1986 et 2001. Toutefois, il y aura encore un grand nombre de petits constructeurs au tournant du siècle, car ils auront toujours des débouchés dans les petits centres et les régions rurales et, surtout, pour la construction sur commande de maisons hautement individualisées.

■ Une part de marché accrue pour les grands constructeurs.

Les grands constructeurs (qui construisent au moins 100 maisons par année) devraient s'emparer d'une part graduellement croissante du marché des maisons unifamiliales au cours des 15 dernières années du siècle. La technologie informatique stimulera vraisemblablement la pénétration des grandes entreprises.

Puisque l'aménagement foncier sera vraisemblablement plus rentable que la construction dans la production d'ensembles à vocation particulière, les grands constructeurs s'occuperont de plus en plus d'aménagement foncier. Seules les grandes entreprises risquent d'avoir les ressources financières nécessaires pour acheter, planifier et viabiliser les terrains et construire les installations communautaires nécessaires à la création d'ensembles à vocation particulière.

■ Beaucoup de constructeurs de taille moyenne ressembleront de plus en plus à des entrepreneurs généraux.

Les constructeurs de taille moyenne (construisant de 25 à 99 maisons par année) seront vraisemblablement bien différents à l'avenir de l'entreprise typique du milieu des années 80. À cet égard, un récent rapport de planification à long terme publié par l'association nationale américaine des constructeurs d'habitation conclut que les constructeurs de taille moyenne font face à un avenir incertain aux États-Unis [1].

Avec l'accroissement de popularité des ensembles à vocation particulière, le promoteur foncier qui n'est pas un constructeur-promoteur se chargera de plus en plus de la planification et de l'aménagement de l'ensemble, y compris la conception interne et externe, l'établissement des prix, la commercialisation et, souvent, la vente des logements.

Ces entreprises recourront aux services d'un petit nombre de constructeurs, mais en les assujettissant à des directives rigoureuses. Cette relation ne sera pas tout à fait celle de l'entrepreneur général et de son client, mais elle s'en rapprochera de plus en plus.

■ D'autres constructeurs de taille moyenne se spécialiseront dans certains créneaux.

La fragmentation croissante et la dispersion géographique du marché donnent aux entrepreneurs de taille moyenne la possibilité de se spécialiser dans certains segments de marché dans les grandes et moyennes régions urbaines. Ce créneau pourrait être la maison unifamiliale (par exemple, le village de retraite de faible densité) ou d'autres formes de logement comme les ensembles d'habitation ou les logements-foyers (par exemple, les maisons de retraite).

Ces constructeurs auront un avantage par rapport aux grands constructeurs, car ils connaîtront de façon détaillée un créneau étroitement défini. Ils accepteront en général facilement les nouvelles idées, y compris les technologies informatiques.

L'INDUSTRIE DE LA RÉNOVATION RÉSIDENTIELLE

L'avenir de l'industrie de la rénovation résidentielle dépendra lui aussi de l'évolution de son environnement externe et technologique et des caractéristiques du marché.

Les caractéristiques du marché de la rénovation entravent le changement

Contrairement à la construction de maisons unifamiliales, les travaux de rénovation devraient continuer de s'accroître entre 1986 et 2001. En outre, la part des travaux qui revient aux rénovateurs pourrait s'accroître par rapport aux bricoleurs et, peut-être, aux entrepreneurs spécialisés.

Toutefois, on prévoit que quatre caractéristiques du marché empêcheront tout changement fondamental dans l'industrie de la rénovation :

■ la demande restera extrêmement fragmentée.

La fragmentation de la demande pour les services des rénovateurs est beaucoup plus grande que dans le cas des maisons unifamiliales neuves, tant actuellement qu'à l'avenir. Cette fragmentation ne disparaîtra certainement pas d'ici la fin du siècle.

■ La réglementation municipale ne devrait s'assouplir que légèrement.

Un des graves problèmes qui se posent actuellement à l'industrie de la rénovation est le fait que les codes actuels du bâtiment et les règlements sur l'aménagement du territoire ne tiennent pas compte du caractère particulier de la rénovation par rapport à la construction neuve. Les pressions des paliers supérieurs des gouvernements et de l'industrie se maintenant, on s'attend à une amélioration graduelle du cadre réglementaire où œuvrent les rénovateurs.

■ Il est peu probable qu'on réalise d'importantes économies d'échelle.

La fragmentation de la demande, l'incertitude des paramètres pour bon nombre de travaux de rénovation (par exemple, le fait qu'on ne sache pas exactement ce qu'implique un changement structural à une maison existante) et le lien étroit qui doit exister entre le rénovateur et son client continueront d'empêcher aux entreprises diversifiées de rénovation de diminuer les coûts unitaires en faisant des travaux à grande échelle. Il y aura toutefois de plus grandes possibilités d'économies d'échelle pour les entreprises spécialisées d'un segment donné de la rénovation (par exemple, la rénovation des cuisines ou des salles de bains). En outre, il sera toujours possible de pénétrer facilement dans l'industrie en raison du peu de capital nécessaire au départ et de l'absence de tout autre obstacle important.

■ La main-d'œuvre spécialisée demeurera vraisemblablement un problème.

Plusieurs types de rénovation exigent la participation d'employés hautement spécialisés, surtout des artisans. En vieillissant, la génération du *baby-boom* insistera sur la qualité et il faudra de plus en plus d'ouvriers hautement spécialisés et minutieux. Puisque les travaux de rénovation exigent une forte quantité de main-d'œuvre, toute diminution de l'offre globale de main-d'œuvre risque d'influencer cette industrie plus que les autres. Les compétences en matière de gestion accuseront aussi vraisemblablement un décalage dans l'industrie de la rénovation, étant donné la prédominance des petites entreprises.

Les changements de la structure de l'industrie de la rénovation auront un caractère évolutionnaire

On s'attend à ce que l'industrie de la rénovation résidentielle se transforme moins que celle de la construction de maisons unifamiliales entre 1986 et 2001.

■ La prédominance des petites entreprises.

Entre 1986 et 2001, le marché de la rénovation continuera d'attirer beaucoup de petites entreprises, dont certaines ne comprendront qu'une ou deux personnes. Le caractère fragmentaire de la demande et le fait que les travaux de rénovation sont très souvent assez peu importants permettra aux petits rénovateurs de conserver leur place.

■ Le développement de grands rénovateurs spécialisés.

Si les travaux de rénovation sont très diversifiés, certains types de travaux présentent un caractère commun. La rénovation des salles de bains ou des cuisines, l'addition de pièces, l'aménagement d'appartements dans les sous-sols et les grands travaux d'aménagement du terrain constituent des types de travaux dans lesquels certaines entreprises peuvent se spécialiser, acquérir une expérience approfondie et réaliser des économies d'échelle. En général, ces rénovateurs spécialisés apparaîtront de plus en plus dans les grands marchés urbains où le volume de travail est suffisant pour justifier la spécialisation.

Il est possible qu'on voie apparaître des concessions dans ce domaine. Les organisateurs seront en mesure d'attirer les gens à entreprendre certains types de travaux de rénovation et d'accroître la crédibilité de leurs concessionnaires. Étant donné le caractère personnalisé du marché, il est moins probable qu'on voie apparaître des chaînes de rénovateurs spécialisés appartenant à un même propriétaire dans les grands marchés du pays.

Ces rénovateurs spécialisés auront une taille suffisante pour bénéficier de rabais des fournisseurs. Il est également vraisemblable qu'ils adopteront une technologie informatique pour établir les besoins des clients, estimer les coûts et ordonnancer les travaux.

■ Apparition beaucoup moins probable de très grands rénovateurs.

Les entreprises de rénovation peuvent se développer en se spécialisant dans certains types de travaux et en obtenant une plus grande part de marché, ou alors en tentant d'entreprendre une gamme plus étendue de travaux de rénovation. Bon nombre de rénovateurs sont actuellement des «hommes à tout faire» capables de réaliser tout ce que désire le client.

Il existe un créneau pour des entreprises de ce genre. Par exemple, ceux qui achètent une vieille maison au centre-ville pourront vouloir refaire l'intérieur de fond en comble. Toutefois, il est difficile pour de telles entreprises de fonctionner à grande échelle. En effet, le contact personnalisé entre le rénovateur et le client reste un élément-clé de ce genre d'entreprise.

Les possibilités de concession seront moins grandes pour ce genre d'entreprises, puisqu'une fois qu'elles auront établi leur réputation, il ne leur sera guère utile d'engager les frais qu'entraîne une concession. Le bouche à oreille reste la forme de publicité la plus importante pour ces entreprises.

LES PROMOTEURS FONCIERS ET LES PROMOTEURS D'IMMEUBLES D'HABITATION

On s'attend à ce que les grandes entreprises deviennent de plus en plus importantes dans le domaine de la promotion foncière et de la promotion des immeubles d'habitation entre 1986 et 2001. L'importance accrue des ensembles à vocation particulière implique non seulement des ensembles à grande échelle, mais aussi des capitaux plus importants. Ces deux facteurs favorisent les grandes entreprises.

En raison de la popularité croissante des ensembles à vocation particulière, on s'attend à ce que les promoteurs fonciers se chargent de plus en plus de la planification et de l'aménagement de l'ensemble. Ceci comprend la conception externe et interne, l'établissement des prix, la commercialisation et, souvent, la vente des logements.

Les débouchés pour les promoteurs d'immeubles d'habitation seront de plus en plus les ensembles à vocation particulière, le plus souvent en copropriété, mais parfois locatifs. Ces ensembles seront vraisemblablement construits par de grandes entreprises.

CHAPITRE CINQ
CONCLUSIONS

Il ne semble guère faire de doute que le milieu externe sera de plus en plus négatif pour la demande de logements neufs au cours des années 90. Il y aura toutefois des débouchés, et très rentables, pour les entreprises sensibles à l'évolution du marché et possédant un sens des affaires assez aigu pour être parmi les premières à tirer parti de ces débouchés.

L'expérience de la première moitié des années 80 permet d'illustrer ce fait. La baisse de la demande annuelle moyenne de logements neufs à la fin des années 90 par rapport à la fin des années 80 ne devrait pas, dans le pire des cas, être plus importante que celle qui s'est produite entre la fin des années 70 et le début des années 80. Pourtant, bon nombre d'entreprises de construction et d'aménagement foncier faisaient de bonnes affaires au milieu des années 80. Un nombre important de celles-ci étaient entrées récemment dans l'industrie du logement, certaines des entreprises les plus prospères ayant été créées au début des années 80, c'est-à-dire à une époque où la conjoncture était très mauvaise.

Un certain nombre d'autres prédictions se dégagent du présent document :

■ dans l'ensemble, une forte hausse de l'immigration augmenterait considérablement le niveau prévu de la demande de logements neufs.

L'industrie du logement neuf vit de croissance. Les facteurs démographiques internes étant négatifs entre 1986 et 2001, la hausse de l'immigration pourrait constituer une autre source de croissance démographique, et donc de demande de logements. Toutefois, il est improbable que le niveau d'immigration s'élève suffisamment pour compenser pleinement la baisse de la demande des sources intérieures; il faudrait que le nombre annuel d'immigrants triple par rapport au niveau de 1986 tout au long des années 90 [1].

Pour qu'il se produise une augmentation marquée de l'immigration entre 1986 et 2001, il faudra que des groupes, comme l'industrie du logement, choisissent de mobiliser l'opinion publique et les politiciens fédéraux à l'appui d'une telle hausse, et y réussissent.

■ La fragmentation accrue du marché offrira des débouchés considérables aux constructeurs qui sauront en profiter.

Les entreprises, constructeurs de maisons unifamiliales, promoteurs fonciers ou promoteurs d'immeubles d'habitation, qui seront sensibles aux aspirations de mode de vie et aux ressources financières de divers groupes d'acheteurs éventuels et qui adapteront leur produit en conséquence, connaîtront la réussite entre 1986 et 2001. Le mode de vie est un mot qu'on utilise beaucoup mais qu'on définit rarement. L'apparition d'ensembles à vocation particulière, adaptés à un mode de vie donné, obligera les constructeurs à bien comprendre leurs clients : comment ils pensent, qu'est-ce qui les motive, ce qu'ils désirent dans la vie et la place du logement dans leur mode de vie. La réussite exigera de plus en plus une connaissance approfondie des préférences des acheteurs.

■ Les constructeurs qui réussiront accepteront les technologies nouvelles, y compris la technologie informatique.

L'industrie du logement commence tout juste à ressentir les effets des nouvelles technologies informatiques. Ces technologies permettront aux constructeurs une plus grande efficacité interne, une réaction plus rapide aux désirs des acheteurs et une plus grande efficacité des procédés de production. Quant aux fabricants, ils offriront aux constructeurs tout un éventail de composantes préfabriquées qui réduiront les coûts de production et, ce qui sera sans doute plus important, amélioreront la qualité. Le constructeur sagace aura tôt fait d'utiliser ces nouvelles technologies.

■ La structure de l'industrie de la construction de maisons unifamiliales se modifiera.

Il est prévu qu'un nombre important de constructeurs quitteront l'industrie de la construction de maisons unifamiliales entre 1986 et 2001. On s'attend également à ce que les grandes entreprises augmentent graduellement leur part du marché et à ce que les constructeurs de taille moyenne se spécialisent de plus en plus dans une vocation particulière ou deviennent presque des entrepreneurs généraux.

■ La rénovation résidentielle sera un secteur de croissance de l'industrie du logement.

À la différence de la demande de logements neufs, le volume des travaux de rénovation devrait augmenter entre 1986 et 2001. Les petits constructeurs de maisons unifamiliales, et même les constructeurs de taille moyenne, auront la possibilité de diversifier leurs activités ou de se consacrer exclusivement à un autre domaine étroitement relié à leurs activités actuelles. La transition sera peut-être difficile, mais les entreprises qui la feront seront récompensées.

■ L'évolution de la structure de l'industrie de la rénovation résidentielle sera plutôt évolutionnaire.

Les petites entreprises continueront de dominer cette industrie. Le secteur de croissance sera vraisemblablement les entreprises spécialisées dans un aspect donné de la rénovation (par exemple, les cuisines ou les salles de bains). Il est moins probable qu'on voie apparaître de grandes entreprises générales de rénovation. C'est toujours aux petites entreprises qu'on s'adressera pour des modifications en profondeur de l'ensemble de la maison.

■ Les promoteurs fonciers et les promoteurs d'immeubles d'habitation grandiront.

Le déplacement de la demande vers les ensembles à vocation particulière et les capitaux qu'exigent de tels ensembles portent à croire que le rôle des grandes entreprises s'accroîtra, tant dans le secteur de l'aménagement foncier que dans celui des immeubles d'habitation.

■ Le cadre réglementaire pourrait restreindre les débouchés.

Le milieu de vie planifié est actuellement en voie de développement. L'exemple type est la tour d'habitation de luxe en copropriété. Les municipalités leur ont fait une place car, sur le plan matériel et sur celui de l'utilisation du sol, elle ne diffère guère des tours d'habitation locatives. Il n'a guère été nécessaire d'adapter le cadre réglementaire à la copropriété.

Pour les ensembles de faible hauteur à vocation particulière, la transition sera vraisemblablement plus difficile. Les paramètres d'urbanisme ne sont pas les mêmes que dans le cas des lotissements traditionnels. En outre, les lotissements traditionnels relèvent d'une part du promoteur et du constructeur qui fournissent la maison et le terrain et, d'autre part, de la municipalité qui fournit les installations essentielles : voies de circulation, éclairage, égouts et adduction d'eau, services d'incendie et de police, parcs et installations de loisirs. Les ensembles à vocation particulière, de par leur nature même, dépendront vraisemblablement beaucoup moins de la municipalité. Il y aura souvent des associations de propriétaires ou de copropriétaires pour s'occuper de l'entretien des rues à l'intérieur de l'ensemble, de l'éclairage, des trottoirs et des boulevards aménagés. Ces ensembles auront peut-être même leur propre service de sécurité interne. Ils auront aussi vraisemblablement leurs propres installations de loisirs et leurs propres services.

De plus, si la municipalité est prête à fournir la plus grande partie des services et des installations, il y aura vraisemblablement souvent une différence fondamentale entre la qualité des services exigés par les résidents des ensembles à vocation particulière et le niveau des services assurés par la municipalité à l'ensemble de ses résidents. Il faudra un lien étroit entre le promoteur et la municipalité pour établir les services dont ont besoin les ensembles à vocation particulière (qui différeront considérablement selon le groupe cible), le partage des responsabilités et des coûts.

Pour le secteur de la rénovation, il est essentiel que les gouvernements municipaux tiennent davantage compte des besoins particuliers des travaux de rénovation et que la réglementation puisse à la fois favoriser la rénovation sans pour autant négliger la protection de l'intérêt public.

NOTES*
DOCUMENT DE TRAVAIL Nº 5

INTRODUCTION

1. Les projections à long terme achoppent souvent sur de nombreux problèmes : la marge d'erreur est substantielle; elles sont trop influencées par l'expérience des deux ou trois années précédentes et elles ne réussissent pas très bien à prévoir la rupture des tendances. Pourtant : «... les projections à long terme sont d'une utilité certaine... même s'il est impossible de connaître l'avenir, il est néanmoins important d'utiliser les meilleurs renseignements disponibles lorsqu'il s'agit de planifier.» John Sargent, *Les perspectives économiques de longue durée au Canada : Un colloque*, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Toronto, University of Toronto Press, 1986, p. 3.

2. Puisque nos ressources ne sont pas inépuisables, la solution de rechange aurait été un examen moins détaillé d'un plus grand nombre de sujets ou de régions.

CHAPITRE PREMIER

1. Les sources comprennent : John Sargent, *Les perspectives économiques de longue durée au Canada : Un colloque*, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Toronto, University of Toronto Press, 1986; *Data Resources of Canada*, «The Shape of Things to Come», dans *Canadian Review Pre-Print*, printemps 1987; Ontario Hydro Economics and Forecasts Division, *Long-Term Economic Outlook Annual Review*, septembre 1986; Conseil économique du Canada, *En pleine mutation : 23e exposé annuel*, Ottawa, CEC, 1986 et *Infometrica Limited, Monthly Economic Review*, avril 1987.

2. Les paiements de transfert du gouvernement aux particuliers comprennent les versements du Régime de pensions du Canada, les prestations d'allocations familiales, les prestations d'assurance-chômage et l'aide sociale.

3. Ceci suppose que l'impôt sur le revenu n'augmentera pas en proportion du revenu personnel entre 1986 et 2001.

4. Les chiffres sur l'immigration portent sur la migration brute d'immigrants légaux au Canada et ne tiennent pas compte des résidents canadiens qui émigrent dans d'autres pays. La différence entre l'immigration totale et l'émigration totale s'appelle l'immigration nette.

5. La différence entre la moyenne annuelle du taux d'intérêt mensuel pour les hypothèques à cinq ans et l'écart annuel de l'indice des prix à la consommation sert ici d'approximation du taux réel d'intérêt hypothécaire.

6. Selon Peter Dungan, le taux de plein emploi à long terme pourrait se situer entre 6 et 7 p. 100, mais il avoue que ce domaine est très mal connu. Voir Peter Dungan, «Macro Projections to 2000: Perspective III» dans *Sargent*, op. cit., p. 68.

7. Jean Dumas, *Rapport sur l'état de la population du Canada 1986*, Ottawa, Statistique Canada, nº 91-209E au catalogue, 1987, p. 51.

8. Ibid., p. 47.

9. Emploi et Immigration Canada, *Rapport annuel sur les futurs niveaux d'immigration déposé au Parlement, 1986*, Ottawa, 1986, p. i-ii.

10. Il y a un écart entre l'immigration nette entre 1981 et 1986, calculée de façon résiduelle d'après les données du recensement du Canada sur la croissance démographique et sur les naissances et les décès, qui donnent une immigration nette moyenne de 3 000 personnes par année, et les autres estimations de Statistique Canada fondées sur les données annuelles d'Emploi et Immigration Canada, selon lesquelles l'immigration nette est de 52 000 personnes par année. Statistique Canada étudie actuellement cet écart. Il semble que la différence soit due soit au sous-

* Note du traducteur : nous donnons le titre français des ouvrages publiés dans les deux langues officielles; les numéros de page renvoient cependant à la version anglaise, sauf dans le cas des citations textuelles.

comptage du total de la population dans le recensement de 1986 ou à une sous-estimation du nombre des émigrants.

11. Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, il est également possible que la croissance démographique entre 1981 et 1986 soit sous-estimée, ou que l'émigration dépasse les estimations actuelles.

12. Cette projection élevée de la population sous-estime l'augmentation naturelle dans la mesure où les immigrants supplémentaires prévus par la projection élevée auront des enfants après être arrivés au Canada. Toutefois, ces enfants n'auront pas de répercussions importantes sur la demande globale de logements, car ils n'auront pas encore l'âge de constituer des ménages en 2001.

13. La génération du *baby-boom* comprend les personnes nées entre 1940 et 1960, époque où le taux global de fécondité est passé de 2,7 naissances par femme en 1939 à 3,9 en 1959 et 1960.

14. La génération de l'effondrement démographique désigne les personnes nées après 1960, le taux global de fécondité ayant baissé de 3,9 naissances par femme en 1960 à 1,7 en 1980 (niveau auquel il s'est depuis stabilisé).

15. Lorsque les taux d'inoccupation sont faibles et les coûts de logement élevés, le nombre des personnes qui constituent leur propre ménage diminue vraisemblablement (par exemple, un nombre plus grand de jeunes adultes pourraient demeurer avec leurs parents). Ceci aurait pour effet d'augmenter la taille moyenne de la famille et de réduire le nombre de ménages d'une seule personne.

16. Le nombre de personnes de 20 à 24 ans (le principal groupe d'âge pour le mariage) a diminué de plus de 90 000 entre 1981 et 1986.

17. Dumas, op. cit., p. 25.

18. Statistique Canada, *Naissances et décès*, Ottawa, Statistique Canada, nº 84-204 au catalogue, 1985, tableau 11.

19. A. Romaniuc, *La fécondité au Canada, croissance et déclin*, Ottawa, Statistique Canada, nº 91-524E au catalogue, 1984, p. 34-35.

20. Les augmentations des taux de constitution de ménages entre 1986 et 2001 traduisent l'amélioration de la situation économique depuis la récession et l'attente d'une croissance immobilière modérée au cours de cette période.

21. Calculé par *Clayton Research Associates* à partir de Statistique Canada, *Équipement ménager selon le revenu et d'autres caractéristiques*, Ottawa, Statistique Canada, nº 13-218 au catalogue, diverses années, tableau 6.

22. William L. Wilkie, *Consumer Behavior*, Toronto, *John Wiley & Sons*, 1986, p. 193-198.

23. Ibid., p. 282.

24. L'industrie du logement s'intéresse à ce que les ménages désirent et sont prêts à payer. Il n'y a aucune différence avec les producteurs d'autres biens et services dans une économie de marché (c'est ce que l'on appelle souvent la demande effective). Le point de vue des entreprises privées de logement est bien différent de celui du gouvernement. Le gouvernement s'intéresse davantage aux besoins en matière de logement — les ménages qui habitent un logement de mauvaise qualité, ou qui paient «trop» pour le logement sur le marché privé.

25. Wilkie présente un cadre à huit étapes. Voir Wilkie, op. cit., p. 194-196.

26. Wilkie, op. cit., p. 281-283.

27. L'évolution du mode de vie alors que tous les autres facteurs (c'est-à-dire la situation matrimoniale, le revenu, etc.) demeurent inchangés est ce que Peter Drucker appelle des changements de perception. Voir le document de travail nº 4, p. 5.

28. D'après SCHL, *Orientation nationale de la politique du logement*, sans date, et l'honorable Stewart McInnes, *Allocution à la 44e conférence/exposition nationale de l'Association canadienne des constructeurs d'habitation*, Halifax, 16 février 1987.

29. L'honorable Bill McKnight, déclaration publiée en même temps que SCHL, *Orientation nationale de la politique du logement*, sans date, p. 4.

30. Ontario, ministère du Logement, *Votre guide des programmes de logement de l'Ontario*, sans date, p. 20.

31. Inspiré en grande partie de Conseil économique du Canada, *Innovations, emplois, adaptations*, Ottawa, CEC, 1987, chapitre six.

CHAPITRE DEUX

1. En général, le parc existant de logements fournit un logement à meilleur marché que le logement neuf. À mesure que la situation financière des ménages s'améliore, ils emménagent dans des logements neufs de meilleure qualité (et de prix plus élevé), et mettent ainsi les vieux logements à la disposition de ménages nouvellement constitués et moins riches.

2. Les maisons mobiles ne font pas partie des statistiques du Canada sur les mises en chantier et les achèvements à moins d'être placées sur des fondations permanentes (ce qui est rarement le cas).

3. Calculé par comparaison de l'offre nouvelle (les logements neufs achevés plus les maisons mobiles neuves expédiées) et des données du recensement sur la croissance des ménages. Bien que l'évolution du stock de logements inoccupés entre également en ligne de compte, les données disponibles sur les logements inoccupés, autres que dans les immeubles locatifs comptant six appartements ou plus, ne sont pas suffisantes pour permettre une analyse complète.

4. Il faut signaler qu'une proportion importante des personnes de 75 ans et plus ne tiennent pas leur propre ménage. En 1986, près de 30 p. 100 de la population de ce groupe d'âge habitaient avec des membres de leur famille ou dans des institutions comme les centres d'hébergement.

5. Les données du recensement de 1981 sont utilisées ici à titre d'illustration. Nous ne disposons pas encore des données du recensement de 1986 à cet égard.

6. *A. Skaburskis & Associates, National Condominium Market Study, Working Paper 7*, SCHL, 1984, tableaux 3.4 et 3.8B. Cette étude porte sur plus de 1 200 propriétaires de logements en copropriété habitant neuf villes de Halifax à Vancouver.

7. Lorraine Romank, *Ownership Retirement Housing Projects in Alberta*, Edmonton, Alberta Municipal Affairs, 1987.

8. Carol Vogel, «Clustered for Leisure: The Changing Home», dans *The New York Times Magazine*, 28 juin 1987, p. 14.

9. Gordon E. Priest, *Living Arrangements of Canada's Elderly: Changing Demographic and Economic Factors*, Vancouver, Gerontology Research Centre, Simon Fraser University, 1985, p. 35.

10. SCHL, succursale de Toronto, *Local Housing Market Report*, avril 1987, p. 6.

11. Cette option a été mentionnée par l'honorable Stewart McInnes dans son allocution à la 44e conférence nationale/exposition de l'Association canadienne des constructeurs d'habitation, Halifax, 16 février 1987, p. 24-26.

12. Statistique Canada, *Le quotidien*, Ottawa, Statistique Canada, nº 11-001E au catalogue, 9 juillet 1987, p. 9.

13. SCHL, *Statistique du logement au Canada*, 1986, Ottawa, SCHL, 1987, tableau 84.

14. *Skaburskis*, op. cit., tableau 5.3.

15. Inspiré d'un article de John Fennell intitulé «Intelligent Home Now Under Way», dans *Canadian Building*, mars 1986, p. 38-39.

16. L'enquête de 1984 sur les dépenses des familles portait sur des propriétaires-occupants des grands centres urbains suivants du Canada : St. John's, Charlottetown-Summerside, Halifax, Saint-Jean (N.-B.), Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Thunder Bay, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver et Victoria. Les dépenses moyennes pour la rénovation par propriétaire-occupant étaient les plus élevées dans le groupe d'âge de 35 à 44 ans (2 362 $); les dépenses moyennes pour les autres groupes d'âge étaient les suivantes : moins de 35 ans — 1 856 $; 45 à 54 ans — 1 882 $; 55 à 64 ans — 1 776 $; 65 ans et plus — 1 316 $.

17. *Clayton Research Associates Ltd., La nature du marché de la rénovation d'habitations en Ontario*, rapport préparé pour le ministère du Logement de l'Ontario, février 1987, p. 9.

18. The Joint Center for Housing Studies of MIT et Harvard University, «Housing Rehab Expenditures Continue Upward Trend», dans *Joint Center Review*, juin 1987, p. 3.

19. Les besoins de réhabilitation du parc locatif existant sont traités dans *Clayton Research Associates Ltd., Causes and Consequences of Condominium Conversions: A Policy Framework for the City of Toronto*, préparé pour Clarkson Gordon Inc., avril 1986, p. 29-31.

20. À l'heure actuelle, seules la Colombie-Britannique, l'Alberta et le Nouveau-Brunswick ne réglementent pas les loyers. Toutefois, la perspective de travaux importants de rénovation du parc locatif privé est restreinte également dans ces trois provinces, car les loyers réels n'y ont pas augmenté au cours des dernières années.

21. La SCHL reconnaît également que le contrôle des loyers peut réduire la motivation des propriétaires-bailleurs à entretenir ou à réhabiliter leurs ensembles. Voir SCHL, *Document de consultation sur la remise en état des logements*, 1987, p. 12.

CHAPITRE TROIS

1. *Report on Business Magazine*, novembre 1986.

2. *Scanada Consultants Ltd., Industrialized Housing Production: Potential Gains Through High-Volume Programming*, préparé pour la SCHL, octobre 1970 et gouvernement de la Suède, *Housing, Planning and Building in Sweden*, préparé pour le *ECE Study Tour in Sweden*, 1974.

3. Congress of the United States, *Office of Technology Assessment, Technology, Trade, and U.S. Residential Construction Industry*, Washington, 1986, p. 45-46.

4. *Bairstow and Associates Consulting Ltd., Les perspectives d'avenir de l'habitation préfabriquée au Canada*, étude réalisée pour la SCHL, novembre 1985.

5. *Scanada Consultants*, op. cit.

6. Gouvernement de la Suède, op. cit.

7. Congress of the United States, op. cit., p. 45.

8. *Scanada Consultants Ltd., Japan's Advancing House Manufacturers: A Lesson for Canada's Industry?*, préparé pour le ministère de l'Expansion industrielle régionale, mars 1985.

9. Congress of the United States, op. cit., p. 12-13. Si on exclut la production de maisons mobiles, la part de marché du logement préfabriqué diminue pour se situer entre 15 et 35 p. 100.

10. *Scanada Consultants Ltd., Wood Composite Products Evolution, Major Demands and Opportunities*, préparé pour le Service de foresterie d'Environnement Canada, rapport d'information DPC-X-3, 1974.

CHAPITRE QUATRE

1. National Association of Home Builders, *Housing America — The Challenges Ahead*, Washington, NAHB, 1985, p. 110-112.

CHAPITRE CINQ

1. Les conséquences d'un niveau élevé d'immigration ne sont pas toutes nécessairement positives. Dans la mesure où l'accroissement de l'immigration entraînera le chômage chez les Canadiens ou si les immigrants ne tentent pas vigoureusement d'améliorer leur sort par un dur labeur et par la formation au travail, il y aura des coûts économiques et sociaux compensatoires.